

永远的励志经典
Inspirational Classics of All Times

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

思考致富 行动手册

[美] 乔尔·福蒂诺斯
奥古斯特·戈尔德◎著
仲田甜◎译

《思考致富》
配套用书



中信出版社·CHINACITICPRESS

永远的励志经典
Inspirational Classics of All Times

THE THINK AND
GROW RICH
WORKBOOK

思考致富
行动手册

[美] 乔尔·福蒂诺斯
奥古斯特·戈尔德◎著
仲田甜◎译

中信出版社

图书在版编目（CIP）数据

思考致富行动手册 / （美）福蒂诺斯，（美）戈尔德著；仲田甜译．—北京：中信出版社，2010.5

书名原文：The Think and Grow Rich Workbook

ISBN 978-7-5086-1994-1

I. 思… II. ① 福… ② 戈… ③ 仲… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 054638 号

The Think and Grow Rich Workbook by Joel Fatinos and August Gold.

Think and Grow Rich was first published in 1937.

Workbook adaptation copyright © 2009 by Joel Fatinos and August Gold.

Chinese Simplified translation copyright © 2010 by China CITIC Press.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.This edition published by arrangement with Jeremy P. Tarcher, a member of Penguin Group (USA) Inc.

思考致富行动手册

SIKAO ZHIFU XINGDONG SHOUCE

著 者：[美] 乔尔·福蒂诺斯 奥古斯特·戈尔德

译 者：仲田甜

策划推广：中信出版社（China CITIC Press）

出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013）
（CITIC Publishing Group）

承印者：北京国彩印刷有限公司

开 本：880mm×1230mm 1/32 印 张：5 字 数：48 千字

版 次：2010 年 5 月第 1 版 印 次：2010 年 5 月第 1 次印刷

京权图字：01-2010-0718

书 号：ISBN 978-7-5086-1994-1/F·1939

定 价：26.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

服务传真：010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

序言

不要再浪费一丁点儿的时间来考虑这本书对你是否真的行之有效。答案是肯定的。更具体地说，如果你在精神上和身体上都严格按照书中所说的去做，这本书对你一定是有效的。

这本行动手册是我们精心设计的。双页的内容基本都是直接从《思考致富》(*Think and Grow Rich*) 原书中摘录的，你会读到一些人士通过思考成功致富的故事，以及一些致富的法则或重要的观念。总之，大部分双页的内容都是用来教育你、启发你的。大部分单页的内容则列出了你需要采取的行动。不要因为嫌麻烦或是不合你的胃口而跳过任何一项书中建议的行动，一定要按照书中的要求去做。在完成这本行动手册的过程中，阅读每一篇故事并采取每一项行动是至关重要的。

在书的结尾部分，你会发现几页空白的“成功笔记”。在这一部分，你可以记录下你一路上将要取得的所有大大小小的成功。这些成功可能是你的直觉、各种巧合、我们或他人充满创意的想法、邂逅、结成的重要关系，甚至是你夜晚做的比以前都重要的一个好梦。不管是哪种成功，把它们都记下来，这也是你要完成的任务之一。

VI | 思考致富行动手册 The THINK and GROW RICH WORKBOOK

思考致富是一个循序渐进的过程，而不是一夜暴富的捷径。这本书从头到尾的每一页都在引导你成功地完成这一过程。

是什么让我们确信只要付出努力思考致富的法则就一定会奏效呢？因为我们亲身实践了这一过程，并且真的行之有效。下面就是发生在我们身上的故事：

我们曾经把一部小说投给一位图书代理人，却意外地遭到了拒绝。我们并没有慌忙采取一系列行动，而是把要出的书暂时放到一边，拿起了《思考致富》这本书。

我们俩听说这本书已经畅销很多年了。拿破仑·希尔对他所处的时代中最富有的人进行了一番研究，然后将总结出来的致富法则写成了《思考致富》一书，迄今为止已经卖出了上千万册，帮助无数人成功致富。在大多数现代金融和商业方面的自学书籍中都可以看到这本书的影子。我们心想，如果这本书自从大萧条时期出版后就一直畅销，肯定有它的道理。

于是我们俩约好做对方的致富搭档，每次共同学习《思考致富》的一个章节。既然全书共有 13 个“致富步骤”，我们就约定在 13 周内每周见一次面，交流所写的笔记和所感所得。另外，我们还决定要严格遵循希尔在书中给出的每一项建议，完成每一个练习。不仅如此，我们俩都确定了在 13 周结束时我们希望获得的金钱的确切数额。为了达到更好的学习效果，我们决定将《思考致富》的内容剖析开来，做一本我们自己的练习册，以便能够更轻松地实践拿破仑·希尔在书中的每项建议。这本练习册用来记录我们的渴望和目标，用来进行联系，用来记录我们的成功。本书也就是这本练习册，让这个过程变得容易了很多。

让我们快进到 13 周结束的时候。没错，我们对致富法则和用头脑去吸引财富的过程的理解深刻了许多，我们也得以迅速成长。没错，我们对自己的潜力更加自信，更加肯定我们应该得到财富。没错，对于自己以及我们的创造能力我们有了更清楚的了解。但是，我们手里还是没有钱！不过奇怪的是，我们两个一点也不担心。虽然我们手里还是没有钱，但是我们确信钱已经在路上了。

我们凭什么这么肯定？《思考致富》使我们的思想上了一个新的台阶——我们将对“财富”的炽热渴望付诸行动，采取了该书中建议的所有行动。所以，如果我们不放弃，并且没有过早地关上门，那么按理来说，我们的渴望不可能不开花结果。人会失败，但希尔写的法则决不会失败，我们就是按照这些法则努力的。我们不是在许愿或是憧憬，我们知道我们一定能成功。

我们约定每周一起吃一顿午餐。在第 13 周我们一起吃午餐的时候，我们又想起了我们的小说（过去三个月这本小说一直待在书架上）。直觉告诉我们，为这本书找代理人的时机终于到了。拿破仑·希尔说过，相信你的直觉。我们相信了。这一天快结束时，我们已经找到了一位愿意看看这本小说的文学出版物代理人。不到 24 小时，她就回电话表示“愿意出版这本书”，并提出了 60 天之内的先买权报价，也就是在任何其他出版商出价之前就优先购买下这本书的出版权。“能够出版这本书是我们的荣幸。”这是这位新编辑的原话。我们得到了一大笔预付款，钱分好后，正好是我们自己原来计划得到的数目。这笔钱并没有在 13 个星期的最后一天到来，但最终还是来了。

VIII | 思考致富行动手册 The THINK and GROW RICH WORKBOOK

这本配套的行动手册是我们为 13 个星期的练习专门设计的，我们知道，如果这本手册对我们有所帮助，那么它或许也能让别人的工作变得相对容易一些。自此以后的几年里，我们和很多人分享了这本行动手册，并且从别人口中得到第一手的反馈意见。很多人都发现，将《思考致富》中的练习和重点编成行动手册的形式为他们在思考致富的征途上提供了很大的帮助。阅读拿破仑·希尔的《思考致富》同时搭配使用这本行动手册能够发挥它的最佳效果——不管你如何使用这本手册，一定要在使用时保持开放的心态。

这本行动手册以《思考致富》为基础，会帮助你将梦想呈现在现实的纸上，让你能看到它，筑造它，并最终梦想成真。虽然很多人走上了思考致富的征途，但却常常半途而废，我们希望这本行动手册能够帮助你成功地到达目的地。

我们祝愿大家在思考致富的旅途中一路顺风！

THE THINK AND
GROW RICH
WORKBOOK

目 录

序言 /v	
第一章	致富第一步——欲望 /1
第二章	致富第二步——信心 /17
第三章	致富第三步——自我暗示 /29
第四章	致富第四步——专业知识 /41
第五章	致富第五步——想象力 /49
第六章	致富第六步——精心策划 /55
第七章	致富第七步——决心 /83
第八章	致富第八步——毅力 /89
第九章	致富第九步——智囊团的力量 /101
第十章	致富第十步——性欲转换的奥秘 /105
第十一章	致富第十一步——潜意识 /121
第十二章	致富第十二步——大脑 /125
第十三章	致富第十三步——第六感 /129
附录一 /133	
附录二 /135	
附录三 /137	
附录四 /143	

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第一章

致富第一步——欲望

一切成就，无论其目的或性质是什么，都始于对某项确切事物强烈、炽热的欲望。

造物主从未向我们揭示过“心理化学”的法则，但却借助这一神奇强大的法则将“某样事物”与强烈欲望带来的推动力紧紧联系在一起。这样一来，事物从来就不认识“不可能”这类字眼，也决不接受失败的事实。

成功故事

托马斯 · 爱迪生

托马斯 · 爱迪生梦想着能够发明一盏电灯，便开始尽自己所能将自己的梦想付诸行动。在经历了一万多次失败之后，他仍然坚守着自己的梦想，并最终成功地将梦想变为了现实。脚踏实地的梦想家决不轻言放弃。

托马斯 · 爱迪生仔细研究了下面的六个步骤，并给出了肯定的意见。他认为，这些步骤不仅对于积累财富来说是必不可少的，对于实现任何具体目标都是必要的。



任务 1：财富的确切数目

要牢牢记住你渴望的财富的确切数目。光说“我想要足够的钱”是远远不够的，一定要说出想要拥有的确切数字。

数目：_____

为什么你选择这个数目？例如：要偿还债务；要偿还抵押贷款；要支付大学学费；要让自己的生活安全无忧。

只有那些“对金钱变得敏感”的人才能获得巨额财富。“对金钱的敏感”意味着一个人的大脑里已经充满了对金钱的**欲望**。因此他（她）已经能够预见到自己获得财富后的生活。

燃烧的欲望

很久以前，一位伟大的战士面临的形势使他作出了一个决策，这个决策确保了战事的胜利。他即将把他的军队送上战场，而他们面对的敌人却无比强大，而且在人数上占据很大的优势。他必须作出一项决定，才能保证在战场上取胜。他让士兵上了船，然后驶入敌国。到达目的地后，士兵们下了船，卸下装备，他下令将来时乘坐的船只烧毁。在第一次战役打响前，他对士兵们说：“你们看到了，船只已经被烧毁。也就是说，如果不打胜仗，我们就休想活着离开这里！现在我们已经没有退路——要么取胜，要么就是灭亡！”最终，他们战胜了敌人。

任务 2：付出的意愿

请写下为了获得渴望的财富你愿意付出的努力（世界上可没有“不劳而获”这回事）。

我愿意付出： _____

为什么你选择了这种付出方式？例如，我一直想改善儿童、无家可归者、穷人的处境，这让我有一种归属感，这样做让我觉得自己很慷慨，感觉自己拥有付出的能力。

我相信信心支持下的欲望之力，因为我见过这种力量曾将出身低微的人，推上权力与财富的宝座。我也见过，没有信仰支撑的渴望如何让人输得一败涂地。我还见过，人们凭借它，在即使遭受数百次不同的打击，挫折后，仍能高奏凯歌。

成功故事

查尔斯 · 狄更斯

查尔斯 · 狄更斯的第一份工作是往鞋油盒上贴标签。初恋的失败深深刺痛了他，让他成了世界上最伟大的作家之一。他的爱情悲剧让他创作出了《大卫 · 科波菲尔》和一系列其他作品，丰富和完善了读者的世界。

思考致富行动手册

任务 3：确切的日期

请指出你要在哪个确切日期之前获得你渴望的财富。

我的确切日期是：_____

为什么你选择了这个日期？例如：这个日期恰好是国家独立日或感恩节，我想用这一天为自己庆祝；这一天是我生命中很重要的一个纪念日。

要把强烈的欲望变为现实，经历的道路是曲折的。

渴望成功

如果你认为会失败，那么你已经败了，
如果你认为不敢，那么你肯定踌躇不前。
如果你想获胜，却认为无力制胜，
那么几乎可以断定，你与胜利无缘。

如果你认为会输，那么你已经输了。
放眼世界，我们发现，
有志者事竟成——
一切都与心态有关。

如果你认为自己出类拔萃，那你就是如此。
你心高志远，
你相信自己，
胜利总会垂青于你。

人生的赛场并非总呼唤
更快、更强，
最后的胜利
属于那个相信自己能行的你！

任务 4：明确的计划

请列出能够帮助你实现梦想的明确计划。不管你是否准备好，立即将这项计划付诸行动。

我的行动计划是：

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

例如：要完成这本行动手册；要打“那个”电话；要在互联网上做一些研究工作；要参加一些课程的学习。

你应该清楚，如果没有对金钱的强烈欲望，并且真正已经到达了白热化相信自己能够拥有财富，否则你永远不会得到它。

成功故事

哥白尼

伟大的天文学家哥白尼认为世界是多样的，并成功地证实了这一事实！在他成功之后，没有人斥责他“不切实际”。相反，他得到了所有世人的膜拜。这也再一次证明了“成功不需要道歉，失败不接受借口”。

添加微信
958218088

任务 5：欲望清单

请列出一份明确、简洁的清单，内容包括你想要获得的金钱的数目，获得这笔财富的时间期限，为获得财富你愿意付出的努力，并明确描述帮助你获得这笔财富的行动计划。

我想要的金钱的确切数目是：

为了得到这笔财富我愿意付出

我要在（日期）之前获得这笔财富。

我的行动计划是：

1.
2.
3.
4.
5.

签名： 日期：

记住，那些取得生活成功的人最初并不顺利，他们历经无数次艰苦卓绝的奋斗之后，才到达了梦想的彼岸。那些成功人士的生活转折点通常源自某个危急时刻。在紧要关头，他们发现了“另一个自我”。

成功故事

马可尼

马可尼梦想找到一种方法，以控制空气中的无形力量。他的梦想没有落空，现在全世界每一台收音机、电视机都是他这个梦想的结果。有一点你可能很感兴趣，马可尼的“朋友”把他关在精神病医院接受检查，因为他宣布自己发现了一个原理，能不通过电线或其他看得见的直接通讯手段，而只借助空气传递信息。

.



任务 6：每天大声朗读你的清单两遍

每天大声朗读两遍你写下的清单（任务 5），一遍是在晚上即将上床休息之前，一遍是在清晨刚刚起床之后。朗读时，让自己看到、感觉到并相信自己已经拥有了那笔财富。

上述 6 个步骤不需要付出“艰苦劳动”，不需要作出任何牺牲，也不会显得你荒唐可笑、妄自尊大。运用这 6 个步骤更不需要我们受过多少教育，但想要成功运用好这 6 个步骤，的确需要足够的想象力，才能让我们看到并明白财富的积累。我们必须认识到，要得到巨额的财富，必须首先拥有梦想、希望、愿望、渴望和计划。

渴望获得某样东西并不等于已经作好得到这样东西的准备。只有相信自己能够得到某样东西，才算是作好了得到这样东西的准备。支配我们头脑的精神应该是信念，而不仅仅是希望或愿望。开放的头脑对于信念是至关重要的。

再接再厉

将失败转化成胜利

你失望过，失败过，你甚至能感觉到自己身体内那颗激昂的心已经被碾得粉碎，鲜血淋漓。但是，你依然要鼓起勇气来，因为正是这些失败的经历铸就了你钢铁般的意志——对于你来说，这些失败都是无价之宝。

现在是时候将种种失望转化成各种积极的梦想了。

列出你生活中三次最让你感到失望的经历：

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

列出每次失望的经历对你起到了何种积极的作用：

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

再接再厉

继续梦想……

无论多么伟大的成就，在最初或曾经都只是一个梦想。
橡树曾经安睡在橡果里。鸟儿曾经在壳里静静地等待孵化。
天使在睡梦中等待醒来。有了梦想，现实才能生根发芽。

列出三个你从未向他人提及的梦想。不必考虑怎样做、
什么时候做，或者在哪里实现这些梦想。随意写下你曾经拥
有过的梦想。

1. _____
2. _____
3. _____



THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第二章

致富第二步——信心

信心是一种心态。它产生于对潜意识的不断肯定或反复暗示，也就是说，自我暗示能产生或创造信心。

不断反复而确定地对潜意识发号施令，是自发培养信心的唯一方法。

信心宣言

相信自己，相信无限。

信心是“灵丹妙药”，它赋予意念冲动以生命、力量和行动。

信心是聚集财富的起点！

信心是所有“奇迹”以及科学原理无法解释的奥秘的基础！

信心是治疗失败的唯一良药。

信心是元素，是化学品，当信心与祈祷结合时，能够让你拥有无穷的智慧。

信心是一种要素，能把人类有限的脑力创造出的普通的思想震波转化为同等精神力量。

信心是唯一的中介，只有通过它，人类才能驯服并利用无穷的智慧。

自信秘诀

自我暗示 1

“我知道，我有能力实现人生中的明确目标；因此，我要求自己坚持到底，继续前行，在此，我发誓要把这种力量变成行动。”

现在马上花 10 分钟反复大声并有感情地朗读上面这些话。要在感情上认同了这些话并将这些话融入内心，否则它们只是干巴巴的文字而已。

每次朗读时试着多记住一句话，直到 10 分钟结束后你已经完全能够把这些话背诵下来。

一个人头脑中的主导思想对这个人起到了决定性的作用。

成功故事

圣雄甘地

甘地发挥的影响超过了他所生活的时代内的任何人。他是如何获得这么大的影响力的呢？

甘地借助信仰的影响力所取得的成果，是世界上最强大的军队通过士兵和军事装备都不能、也永远无法企及的。他成功地让两亿颗心灵融合在一起，创造了万众一心的奇迹。

在这个世界上，除了信心，还有哪种力量可以创造如此大的成就？



自信秘诀

自我暗示 2

“我知道，心中的主宰意念终会以外在、实际的形式表现出来，并逐渐转化为实实在在的事实；因此，我每天会花30分钟集中意念，想象自己理想中未来的样子，从而在心中形成一幅清晰的图像。”

现在马上花10分钟反复、大声并有感情地朗读上面这些话。要在感情上认同这些话并将这些话变为自己的，否则它们只是干巴巴的文字而已。

每次朗读时试着多记住一句话，直到10分钟结束后你已经完全能够把这些话背诵下来。

人类的大脑总是吸引着能够与其和谐相处的思想震波。

任何观念、计划或目标都可以通过无数次意念活动深植于心。

意念与任何情感相结合，都会形成一种“磁力”，吸引其他类似或相关的意念。

潜意识

自我暗示，或不断重复事实真相，是接近潜意识的一种形式。

潜意识是一间化学实验室，所有的思想震波都会在这里集合在一起，并准备好转化为实实在在的现实。

潜意识不能区分积极的思维和消极的思维。

潜意识会将由恐惧驱动的意念转变为事实，同样也可以立即将受到勇气或信心驱动的意念转变为事实。

思考致富行动手册

自信秘诀

自我暗示 3

“我知道，借助‘自我暗示’原则，我心中任何积存已久的渴望，终究会经过某种能实现目标的实际方式表现出来；因此，我要每天花 10 分钟，要求自己培养自信心。”

现在马上花 10 分钟反复、大声并有感情地朗读上面这些话。要在感情上认同这些话并将这些话变为自己的，否则它们只是干巴巴的文字而已。

每次朗读时试着多记住一句话，直到 10 分钟结束后你已经完全能够把这些话背诵下来。

如果不断地将任何意念冲动传达给潜意识，这些意念最终都将被接受，并通过潜意识产生回应，进而以最切实可行的步骤将任何意念冲动转变为事实。

你身体里沉睡的天赋

天赋正在你身体里的某个地方沉睡。一旦你唤醒这颗成就的种子并采取相应的行动，它就能带你到达你可能从未梦想过的高度。

就像卓越的音乐大师能够让最动听的音乐从小提琴的琴弦上流淌出来一样，你也能够唤醒你大脑中沉睡的天赋，并让它激励你取得你希望实现的任何目标。



自信秘诀

自我暗示 4

“我已经明确地写下了我人生中确切的目标，我会不断努力，直到我已经为了达成这个目标树立了足够的自信。”

现在马上花 10 分钟反复、大声并有感情地朗读上面这些话。你要在感情上认同这些话并将这些话变为自己的，否则它们只是干巴巴的文字而已。

每次朗读时试着多记住一句话，直到 10 分钟结束后你已经完全能够把这些话背诵下来。

就像风会使不同的船驶向东边或西边一样，自我暗示的法则也可以将你推向高峰或使你坠入谷底，这取决于你如何操控你的意念之帆。

思想的力量

一切财富都源自思想！

你能在多大程度上将头脑里的思想转化为行动，你就能
够获得多少财富。信心可以跨越任何界限！

当你和生活讨价还价，向其索取你想要的任何东西时，
请记住这些话……



自信秘诀

自我暗示 5

“我完全明白，财富或地位只有建立在真理与正义的基础上才会持久；因此，我决不会做有损他人利益的事。我要靠发挥自身的力量以及与别人的合作，实现成功。因为我愿意为他人服务，别人也将乐于为我服务。”

现在马上花 10 分钟反复、大声并有感情地朗读上面这些话。你要在感情上认同了这些话并将这些话变为自己的，否则它们只是干巴巴的文字而已。

每次朗读时试着多记住一句话，直到 10 分钟结束后你已经完全能够把这些话背诵下来。

如果建设性地使用电力，它可以作出有益的贡献；如果错误地使用，就可能会夺去一个人的生命。同样，根据你对自我暗示原则的理解和运用，它能带你走向从容和富足的人生，也可能把你引向不幸、失败和死亡的深渊。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第三章

致富第三步——自我暗示

将渴望转化为财富的实际过程中会用到自我暗示。我们能够借助自我暗示唤醒并影响我们的潜意识。

自我暗示是自己对自己的暗示。抱着坚定的信念，将你渴求的事物直接告诉你的潜意识。通过不断重复这一步骤，你就会自觉地培养出一些有利于将渴望转化为真实财富的思维习惯。

你现在阅读的这一章是思考致富这一哲学中最重要的内容。如果你想将对财富的渴望成功地转化为实实在在的金钱，你一定要理解并坚持不懈地执行这一章给出的建议。

学会理解潜意识（一）

1. 主导思想

通过一个人的意识产生的主导意念（无论是消极的还是积极的，并不重要），自我暗示的原则会自动将这些意念传达给潜意识，并对它产生影响。

2. 引导思想

我们通过五种感官获得的所有感官印象都会在有意识的大脑面前停下脚步。这些感官印象究竟会抵达潜意识，还是会被拒之门外，取决于我们的选择。因此，有意识的大脑就像是守卫着通往潜意识的大路的护卫。

造物主就是这样创造了人，让他通过五种感官可以完全控制到达潜意识的内容。但并不是说，人人都能从容地应用这种控制力。相反，在大部分实例中，人们并没有应用它，这正是很多人终生贫穷的原因。

学会理解潜意识（一）

主导思想：你的大脑中时时刻刻占据主导位置的三个想法是什么？例如：生活太艰难了；我是个不走运的人；我太老了。

1. _____
2. _____
3. _____

引导思想：你的亲朋好友、相识的人或者居住的社区以及你的国家中存在哪些你需要抵制的观点？例如：生命很有限；钱不够花；拥有现在的一切就应该知足了，不要要求更多；世道变了，而且还会越来越糟。

1. _____
2. _____
3. _____

人可以成为自己的主宰，成为自己所在环境的主宰，
是因为人具有影响自己潜意识的力量。

学会理解潜意识（二）

3. 头脑是一座富饶的花园

潜意识就像一片沃土，如果没有种上你想种植的作物种子，那么杂草就会肆意丛生。自我暗示其实就是一种自我控制，通过它，个人可以根据意愿在潜意识中种下创造性的意念；也可能由于疏忽漠视，而任由破坏性意念在这片心灵沃土中生长。

学会理解潜意识（二）

为你的花园锄草：你想将头脑花园中的哪三个负面思想连根拔起？例如：我曾经努力过，但我失败了；太难了；我没有足够的钱；我不够聪明；太麻烦了；我生错了家庭。

1. _____
2. _____
3. _____

为你的花园施肥：在你富饶、肥沃的头脑花园里，你想要在已被根除的负面信念的位置上种下哪些思想的种子？例如：无论走到哪里，我都会有一番作为；我在生活中开启了新的大门；我应该得到最好的，并且我现在得到了最好的。

1. _____
2. _____
3. _____

对所有的新观念持怀疑态度是人的天性。但是，如果遵循上述指示，你的怀疑将很快被信念所取代，而且接下来很快会转化为信心。然后你可能会确定地说：“我能够掌握自己的命运，我能够主宰自己的灵魂！”

学会理解潜意识（三）

4. 将感情融入信念

当大声读出你的欲望清单时（你在努力通过朗读培养自己的“金钱意识”），只念那些字是没有结果的——除非你在念的时候，融入了自己的情感或情绪。如果你把埃米尔·库埃（Emile Coue）的法则“每天，在各个方面，我都越变越好”念上100万遍，而没有将任何感情或信念融入这些文字中，你便不会取得自己满意的结果。你的潜意识只能识别并对与情绪或感情完美结合的思想有所反应。

这一点极为重要，我们应该在每一章中都重申这一点。大多数人努力去运用自我暗示的原则，却没有取得满意的效果，原因正在于他们并没有理解这一点。

平平淡淡、毫无感情的字句影响不了潜意识。如果不将充满激情和信心的意念或有声文字注入潜意识中，那么你不会得到期望的结果。

学会理解潜意识（三）

看看下面这些肯定的语句。选出最令你热血沸腾的一句话。从今天开始，直到你指定的确切日期，每天将这句话重复 100 遍。开始的时候你可能会觉得只是在机械地重复这句话，但如果你坚持下去，你就会发现你在这句话里注入了越来越多的感情，它已经不只是纸上简简单单的文字了，而变成了自然而然从你身体里冒出来的你自己的话。

当你重复这句话时，一定要调整好呼吸，尝试着去感觉这句话是从你身体深处生发出来的。

采用这样的方式来朗读这句话：双脚着地，保持好姿势和平衡，然后开始用力、有力地说出这句话，直到你开始感觉到相信这句话带给你的力量。

我敞开怀抱迎接生命中所有的财富。

我能够掌握自己的命运，我能够主宰自己的灵魂！

每天，在生活的各个方面，我都开启了新的大门。

每天，在各个方面，我都越变越好。

我很富有。

我对生活说“是”，生活就对我说“是”。

我碰过的每样东西都会变成金子。

写下你自己的句子：

仅仅依靠聪明才智并不能吸引或获得财富，除非是在极少数情况下，平均律更倾向于通过聪明才智来获取财富。但这里所描述的吸引财富的方法并不依赖平均律。此外，这个方法不会偏爱任何人，每个人都能够运用这个方法获得财富。如果失败了，问题不在于这个方法本身，而在于使用这个方法的个人。如果你尝试了但失败了，那就再试一次，再失败再继续努力，直到成功为止。

使用自我暗示原则的能力，在很大程度上取决于你能否专注于已有的欲望，直到你为它魂牵梦绕。

专注与想象

这里有一个重要事实——潜意识会接受任何在绝对自信状态下传达给它的指令，当然这些指令经常需要通过反复传递，一遍一遍地呈现出来，潜意识才能接受。

在心中确定你想得到的金钱准确数目，闭上双眼，用专注力将意念集中在这个数目上，直到能真切地看到那笔钱的样子。每天至少这样做一次，想象自己真正拥有了那些钱。

可以考虑对潜意识耍个合理的“小把戏”。由于你自己深信不疑，你可以使潜意识相信，你一定要拥有你所看到的财富，相信这笔属于你的财富等着你来认领。

如何去想象

找一处不会被人打扰的安静场所（例如夜晚时在床上），闭上双眼，然后大声重复（这样你就能听到自己说的话）你写下的欲望清单，包括你想要获取的金钱的数目，获取这些财富的时间期限，在获取这些金钱之后你愿意回报的服务或物品。在你这样做时，设想自己已经得到了这笔财富。例如，假如你想在5年以后的1月1日之前获得5万美元，你要通过做一名销售人员来获得这笔钱。你可以仿照下面的例子：

“到20____年的1月1日为止，我会拥有5万美元。在此期间，这些钱将以不同的数额来到。

“为得到这笔钱，我愿尽我所能提供最有效的服务，以一名____（描述你要销售的服务或商品）销售人员的能力尽可能提供最大量的、最高品质的服务。

“我相信我将拥有这笔钱。我的信心十足，现在眼前就可以看到这笔钱。手也可以触摸得到。为了得到它，只要我提供想要付出的服务，它就会立刻转化为同等比例的利益。我在等待一个可以获得这笔金钱的计划，一旦计划出现，我将立刻行动。”

（每天早晚重复这一做法，直到你已经能在想象中看到你要获得的财富。每天早晚，在你能够看到的地方放上一份这样的宣言，然后在夜晚即将上床休息和清晨刚醒来时朗读

这份宣言，直到能够背诵为止。)

想象自己只是一个小孩子，然后进行这项练习。在你的努力中注入一些孩子的信念。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第四章

致富第四步——专业知识

知识有两种，一种是普通知识，一种是专业知识。普通知识无论有多么丰富或广博，对于积累财富并无多少助益。

知识本身并不能吸引财富，除非是以积累财富作为明确目的，通过实用的行动计划将知识有效地组织起来。知识只是一种潜在的力量。只有将知识与明确的行动计划和明确的目标相结合时，知识才能变成一种力量。

只有知道应该在哪里获得需要的知识，并知道如何将这此知识组织成明确的行动计划的人才算是受过教育的人。

专业知识

托马斯·爱迪生一生中只接受过三个月的“学校教育”。

亨利·福特只受过很少的“学校教育”。

在你确定你有能力将欲望转化为现实的财富之前，你需要具备某种服务、商品或职业方面的专业知识，才能借以获取财富。可能你需要的专业知识要远远超出你的意愿和能力。如果真是这样，你可以求得你的智囊团的帮助来弥补自己的不足。

获得巨额财富需要力量。只有借助条理分明、巧妙引导的专业知识才能具备这种力量。不过获得财富的人并不一定要具备这些专业知识。

对于那些雄心勃勃、渴望财富但却没有接受必要的“教育”来获取可能需要的专业知识的人来说，上面这段话应该能给他们带来希望和鼓励。

如何获取知识

你需要的是：决定你需要何种专业知识，以及获取这种专业知识的目的。你人生的主要目的，你为之奋斗的目标，在很大程度上都能够帮助你决定你需要获得何种知识。

列出一份清单，写下你要在欲望清单中展现的专业知识。

1.
2.
3.

在实现某个有价值的目的的过程中获取的知识才是有价值的知识。

各行各业的成功人士都在不断地获取与他们的主要目的、业务或职业相关的专业知识。那些不怎么成功的人常常犯的一个错误就是，他们认为当一个人完成学校教育后，获取知识的过程就结束了。

成功故事

斯图亚特 · 奥斯汀 · 威尔

斯图亚特 · 奥斯汀 · 威尔原来学习的专业是建筑工程，他也一直从事这个职业，直到大萧条时期，经济限制了这一市场，他无法再获得所需的收入。他分析了自身条件，决定改行从事法律工作。他重新回到学校，接受专业学习，使自己具备做一名企业律师的资格。大萧条尚未结束，他就完成了学业，通过了律师资格考试，并且很快开设了收入丰厚的律师事务所。

（也许有人会说，“我无法回到学校继续学习，因为我要养家糊口”或者“我年龄太大了”。我想要补充一点：威尔先生重回学校时，已经过了不惑之年，也要养家糊口。）

如何获取知识

在哪里能找到知识：下一步需要你准确把握获取知识的可靠来源。这些来源包括一个人的经历和教育、就读的大学、参加的研讨会、专门的培训课程以及互联网等。

列出你或许能够获得专业知识的地方——你目前的经济状况所允许的或不需要花什么钱的。

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

任何成功的事业最初都源自一个想法。

那些精心规划业余时间用于自学的人很少会长时间地停留在平庸的底层。他们的行动为自己开辟了一条晋升之路，清除了一路上的许多障碍，赢得了有权给予他们机会的人的青睐。

成功故事

有进取心的会计师

在大萧条时期，一个杂货店的售货员突然被解雇了。由于有一些记账经验，他又学习了专业课程，掌握了最新的记账和办公知识，于是开始自己经营生意。最初，他与之前工作过的杂货店签订了合同，提供记账服务。每月收取的费用极其低廉。随后他又与 100 多名小商人签订了这样的合同。这一构想非常实用，他很快发现他需要在一辆轻型货车上开设一间流动办公室，他还在里面装配了现代化记账设备。现在，他已经有了一个“车轮上的”办公队伍，并雇用了大量助手，让那些小商人用最少的钱获得了最好的记账服务。

专业知识和想象力是这桩独一无二的生意取得成功的重要因素。后来，这位业主缴纳的收入所得税几乎是他当时在杂货店工作时的薪酬的 10 倍。大萧条使他一时陷入困顿，不过这暂时的困境最终被证明只是“塞翁失马”而已。

采取行动

不论在哪个行业，那些仅仅因为完成了学校教育就停止学习的人注定永远难成大事。不断追求知识的方式就是获得成功的方式。

列出你能够获得专业知识的地方以及它们的联系方式：

组织名称：_____联系的日期：_____
联系人：_____费用：_____
电话：_____接下来的行动：_____
网址：_____
电子邮箱：_____
地址：_____

组织名称：_____联系的日期：_____
联系人：_____费用：_____
电话：_____接下来的行动：_____
网址：_____
电子邮箱：_____
地址：_____

组织名称：_____联系的日期：_____
联系人：_____费用：_____
电话：_____接下来的行动：_____
网址：_____

电子邮箱：_____

地址：_____

记住，想法是很重要的事情。专业知识可能就在离你不远的地方——任何地方！

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第五章

致富第五步——想象力

想象力是人类创造的一切计划得以实现的工厂。借助大脑的想象力，欲望的冲动得以成形，塑造并被赋予行动。

有人说过，人类能够创造出脑海里想象出来的任何东西。

在人类经历的所有文明中，现在是对想象力的发展最为有利的时代，因为这是一个快速变化的时代。在各个方面，我们都能接触到能够刺激想象力发展的机会。

在合理的范围内，人类唯一的局限就是对想象力的开发和运用。在想象力的开发和运用上，人类远未达到发展的顶峰。人类只是发现了自己拥有想象的能力，而且开始以最基本的方式来运用它而已。

欲望

有些人很愚蠢地相信只有钱才能生钱。这不是真的！欲望能够借助这里写下的原则转化为实实在在的财富。欲望，才是“生”钱的手段。金钱本身是没有生命力的，它既不能移动，也不能思考或开口讲话，但是它能够“听到”渴望它的人对它的召唤！

思考致富行动手册

欲望

欲望只是一种想法，一种冲动，既含糊不清，又瞬息万变。没有转化为实实在在的财富的欲望都是抽象的、没有价值的。

在下面列出你的欲望，尽情地发挥你的想象力。

我想要的东西：

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

我想成为的人：

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

成功不需要原因，失败不接受借口。

想象力的两种类型

想象力有两种类型。一种叫做“综合型想象力”，另一种叫做“创造型想象力”。

综合型想象力：借助这种想象力，我们能够把旧有的观念、构想或计划重新组合，推陈出新。这种想象力不能创造任何东西，它只是将经验、教育和观察结果作为材料进行加工。它是发明家最常使用的能力，但其中也有一些“天才”，当综合型想象力无法解决问题时，他们会进而运用创造型想象力。

创造型想象力：借助这种想象力，人类的智慧可以无限拓展。“预感”和“灵感”就是通过这种能力获得的。只有依靠这种想象力，人类才能获得所有的基本构想或新构想。

正是借助这种想象力，我们才能接收到他人头脑内的思想震波。正是借助这种想象力，一个人才能“接通”或与他人的潜意识进行交流。

创造型想象力会自动发挥作用。这种想象力只有在意识高速运转时才会发生作用，例如当“强烈欲望”刺激意识的时候。

创造型想象力越是通过运用得到发展，就变得越灵敏，就越能够接收“预感”和“灵感”。这句话很重要！在继续阅读之前要好好想想这句话。

就像肌肉或身体器官的功能会随着锻炼而越来越强壮一样，综合型想象力和创造型想象力都会随着频繁运用而变得越来越灵敏。

想象地图

对于我们的潜意识来说，各种符号是非常强大和直接的沟通方式。与有意识的大脑不同，潜意识接收到一个符号时并不会提出怎样或为什么或在哪里之类的问题。而常常正是这些问题绊住了有意识的大脑，令它裹足不前。而符号能够绕过挑剔的大脑。

想象地图

你需要：

- * 12 本同样类型的杂志
- * 剪刀
- * 胶水

时间：不被打扰的两个小时

1. 剪下令你热血沸腾的一张照片、一幅图画、一句话或一个词。不要使用逻辑思维去选择“正确的”图片。这是一项完全由想象力驱动的活动。只要是能唤起你的激情或点燃你的渴望的东西，都剪下来并放成一摞。一定不要只选择那些实在具体的“物体”的图片，你剪下来的图片也要能够代表你想要成为的那种人所具备的品质或感觉。你剪下来的东西也不一定要相似或彼此间有什么联系，简单地选择能够激发你灵感的东西就可以了。

2. 当你以这样的方式完成所有 12 本杂志后，将最令你震撼的词语和图片列在后面两页上。带着孩童般的热情，按

照自己的喜好，开始创作一幅拼贴画。你只能够使用这两页纸，所以你要好好筛选一下——不用把你剪下来的每样东西都用上，只挑选出那些最能启发你的东西。

3. 用胶水将挑选出来的图片和词语粘在纸上。

4. 每天朗读两次欲望清单时，看看你的想象地图并将上面的图像深深地刻在你的潜意识里。你不必知道它们究竟是怎样形成的，只需想象一下自己正在以这种新的方式生活着。

如果不经常使用，想象力就会变得越来越贫乏。而经常使用能唤醒想象力并使其变得更加灵敏。虽然想象力不会完全丧失，但不经常使用就会变得越来越弱。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第六章

致富第六步——精心策划

精心策划能够将欲望转化为行动。

你已经知道，一切创造出来或获得的任何东西都源自欲望。在从抽象到具体的旅程中，欲望是第一站，然后被送进想象力的工厂，并在这里创建或组织将欲望转化为现实的计划。

在第一章中，我们已经学习了六个明确、实用的步骤，迈出了将欲望转化为财富的第一步。其中一个步骤就是形成明确、实用的计划，执行这些计划就能够将欲望转化为财富。

智囊团

1. 与一群人结成同盟，这些人或许能够帮助你制订并执行追求财富的计划，人数越多越好——运用在后面的章节中介绍的智囊团原则（致富第九步）。

2. 在结成智囊团之前，先仔细想想，你能为这个团队内的其他成员提供哪些好处或利益以回报他们的合作。没有人会愿意永远不计任何报酬地工作。聪明的人也不会无利可图的情况下要求或期望他人为自己工作，当然这种报酬不一定是金钱方面的报酬。

3. 每周至少两次或多次（可能的话）与智囊团成员聚会，直到你们共同制订出了获取财富的必要计划。

4. 与智囊团里的所有成员都保持和谐融洽的关系。如果你不能严格遵循这一点，那么你可能会遭遇失败。如果成员之间不能和谐相处，智囊团原则就不能真正发挥作用。

你的智囊团

列出你的智囊团的可能人选。在你认识的各个阶层的人中进行挑选（家庭成员、同事、志愿者、教友、公民团体、读书俱乐部、邻居）。这些人都具备某个令你欣赏的优点：每个人都不必拥有你要寻找的全部技能。有的人可能具备非常出色的交际能力，有的人可能对金融和会计十分在行，有的人也许能给你带来灵感——这些人加在一起拥有你要取得成功必须具备的全部特点就可以了。

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

姓名：_____ 成功的品质：_____

电话：_____ 电子邮箱：_____

没有人可以不需要他人合作，就有充分的经验，才能
和知识，就能确保获得丰厚的财富。为了获得财富，你采
用的任何一项计划都必须是你和全体智囊团成员共同的心
血结晶。你可能会自己制订部分或全部计划，不过这些计
划必须要通过智囊团小组成员通过，方可付诸实施。

暂时的失败

不仅仅是在开创汽车事业之初，就是在事业几近巅峰之时，亨利·福特也曾经历了暂时的失败。不过他及时制订了新的计划，继而又继续获取了巨额财富。

詹姆斯·希尔第一次尝试集资修建连接美国东部和西部的铁路时，也遭遇了暂时的失败。不过他很快通过制订新的计划转败为胜。

托马斯·爱迪生在成功地发明了白炽灯泡之前“失败”了一万多次。

对于那些拥有巨额财富的人，我们总是看到他们成功的一面，却极少注意到他们在“抵达”成功之前不得不面对的暂时的失败。

爱迪生就是在经历了一万多次暂时的失败后，最终取得了成功。

如果你相信这一点，你就不要期望不经历暂时的失败就能够轻轻松松获得财富。当失败降临时，要学会坦然接受，因为这些失败是在提醒你，你的计划并不完善。修正计划，然后朝你渴望的目标再次扬帆起程吧。

成功宣言

半途而废的人，永远不可能成功；

成功的人，决不会半途而废！

把上面的内容剪下来，放到你每晚上床休息和早晨出去工作之前都能够看到的地方。

没人能够被打败，除非他自己——在精神上——认输了。

如果你采用的第一个计划不成功，再拟订一个新计划。如果这个新计划又失败了，那就再换一个，依此类推，直到你找到有效的计划为止。

领导者的主要素质

1. 因对自我以及所从事职业的认识而产生的毫不动摇的勇气。没有哪位手下愿意听命于缺乏信心和勇气的领导者。凡是明智的下属绝不会长期追随这样的领导者。

2. 自制力。不能控制自己的人永远无法控制他人。领导者的自制力会给下属树立一个有力的榜样，聪明的下属也一定会努力效仿。

3. 强烈的正义感。缺乏公平和正义感的领导者难以指挥追随者，无法得到他们的尊敬。

4. 果断的决策。左右摇摆、举棋不定表示对自己没有信心。这样的人无法成功地领导别人。

5. 明确的计划。成功的领导者必须规划工作并身体力行。一个边做边想，事先没有明确、实际计划的领导者就好像是没有舵的船，迟早都要触礁。

6. 不计报酬的工作习惯。领导者必须承担的责任之一就是以身作则，甘愿比手下做更多工作。

7. 愉悦随和的个性。散漫、草率的人不会成为成功的领导者。领导者的威信来自下属的尊敬。不重视培养随和个性的人不会赢得下属的尊敬。

8. 同情与体谅。成功的领导者一定都是体恤下属的领导者。此外，领导者还必须理解下属，体谅他们的困难。

9. 掌握细节。要想成为成功的领导者，就要关注与领导职位有关的一切细节。

10. 愿负全责。成功的领导者一定要勇于对下属的错误

和过失负责。推卸责任的领导者绝不会长久地坐稳领导的位子。如果哪位下属犯了错，或是无法胜任，领导者就必须认为这是自己的失败。

11. 合作。成功的领导者必须理解并运用团队合作的原则，能够领导自己的下属积极与人合作。领导地位需要权力，而权力需要合作。



你是领导者还是追随者

世界上有两种人。一种是领导者，一种是追随者。在一开始就要决定你打算在你选择的职业里做领导者还是追随者。两者之间的薪酬可有着天壤之别。

做一个追随者不是什么丢脸的事。但反过来说，做一个追随者也不是什么值得称颂的事。大多数出色的领导者都是从一名追随者成长起来的。他们是聪明的追随者，所以才能成为出色的领导者。不能明智地追随领导者的下属几乎都无法成为有能力的领导者。那些最能服从领导指挥的下属才是能最快成长为领导者的人。一个聪明的下属拥有很多优势，其中一个就是拥有向领导者学习的机会。

在哪些情况下你扮演的是追随者的角色？（例如，志愿工作、工作场合、家庭生活中）

在哪些情况下你扮演的是领导者的作用？（例如，志愿工作、工作场合、家庭生活中）

哪些情况能给你带来更大的满足感？

将领导力构建在我们前面所讲的 11 项领导者的主要
素质之上的人，在任何行业中都能得到成为领导者的机会。

领导失败的 10 大原因

以下都是导致领导失败的一些常见原因。其中任何一条都足以招致失败。

1. 无力驾驭细节。高效的领导者必须具备组织并把握细节的能力。实际上，并没有哪位领导者由于“太忙”而无法完成领导者分内的工作。

2. 不愿从事卑微工作。当情况需要时，真正的好领导愿意做任何他们要求下属做的事。

3. 期待靠“知识”而非靠运用知识的“行动”有所收获。在这个世界上，一个人得到报酬凭借的并不是他“懂”什么，而是他“做”什么，或是让别人做了什么。

4. 害怕下属超过自己。一个惧怕自己的下属会取代自己的领导者，迟早会让恐惧变成现实。有能力的领导者会将自己的下属培养成自己的接班人，并且乐意将此职位的任何细节托付给他。只有通过这种方式，一名领导者才能使自己不断成长，有更多的精力和时间顾及更多工作。

5. 缺乏想象力。如果没有想象力，一名领导者恐怕无法处理各种紧急情况并制订出有效地指导下属的计划。

6. 自私。把下属的功劳全部据为己有的领导者一定会招致怨恨。真正出色的领导者决不会抢下属的功劳。如果有什么荣誉的话，他很乐于看到他的下属得到这些荣誉，因为他明白，和金钱相比，大多数人愿意为赢得表扬和认可而付出更多的努力。

7. 放纵无度。下属不会尊重一个放纵无度的领导者。不仅如此，任何形式的无节制行为都会摧毁沉溺于其中的领导者的耐力和活力。

8. 不忠。那些对公司、同事不能保持忠诚的领导者绝不会坐稳领导的位子。不忠在各行各业中都是失败的主要原因。

9. 强调领导“权威”。有能力的领导者靠鼓励下属体现自己的领导力，而不是让下属对自己心存恐惧。企图用“权威”来压倒下属的领导者只能算得上是霸道的领导者。真正的领导者不需要凸显权威，而是会用行为让别人知道自己是领导者。

10. 看重头衔。有能力的领导者不需要“头衔”就可以赢得下属的尊敬。太注重头衔的人通常是因为他别无其他可夸耀之处。

如何得到理想的职位

这个步骤可能需要数天或数周的时间才能完成，不过由此带来的收入的增加、进步和获得的肯定不可忽视，这是数
年低薪而辛苦的工作可能无法得到的。这个步骤有很多好处，
主要的一点就是它能让你提前一到五年实现你设定的目标。

1. 明确你想从事的职业。如果还不存在这样的职业，或许你可以成为做这份工作的第一个人。

2. 选择你希望为之工作的公司或个人。

3. 了解你未来的雇主的政策、人事、晋升机会等。

4. 通过对你自己、你的才能和能力进行分析，明确自己能做什么，然后设法展示你认为你能够成功提供的优势、服务和构想。

5. 忘掉“工作”。不要想是否有机会，不要抱有“您可以给我一份工作吗”的惯常想法，专心思考自己能做什么。

6. 一旦你已经在头脑里制订好了计划，找一位有文字经验的人，在纸上条理分明、内容详尽地写下你的计划。

7. 把这份书面计划交给合适的负责人，剩下的事情就交给他了。每家公司都在寻找有价值的人才，不管提供的是想法、服务，还是“关系”。每家公司都向拥有能够使公司受益的明确行动计划的人敞开大门。

每个刚刚开始或从中途开始向上攀爬的人，都是通过精心谨慎的策划才获得了想要的职位（当然，老板的儿子除外）。

QQS 公式

我们已经介绍了如何有效、持久地推销自己的服务。只有研究、分析、理解并运用这些方法，一个人才能有效、持久地把自己的服务销售出去。自己的服务只能由自己来销售。你所提供的服务的质量和数量，以及提供服务时的精神，在很大程度上决定着薪酬的高低和受雇期限。为了有效地（也就是指得到永久的市场、满意的价格和宜人的条件）推销个人服务，我们必须采用并遵循“QQS”公式，即质量（Quality）+ 数量（Quantity）+ 适当的合作精神（Spirit）= 完美的服务推销术。我们不但要记住“QQS”公式，还要照着去做，并把它变成一种习惯！

1. 服务的质量是指，关注与你的职位有关的每个细节，采用最有效的方式，永远牢记追求更高的效率。

2. 服务的数量是指，要习惯随时提供力所能及的服务，旨在通过实践和经验使能力得到锻炼，进而增加服务的数量。重点还是要放在“习惯”上。

3. 服务的精神应该解释为一种愉悦、和谐的举止，它能促进同事和上下级之间的合作。

足够的服务质量和数量，并不足以为你的服务维持永久的市场。你提供服务的行为或精神，才是决定你的薪水与工作能否持久的决定性因素。

你的“QQS”评价如何

1. 服务的质量是指，关注与你的职位有关的每个细节，采用最有效的方式，永远牢记追求更高的效率。

你怎样评价你在以前工作过的地方提供的服务（包括你曾经从事过的一些志愿者的工作）？

2. 服务的数量是指，要习惯随时提供所有你能提供的服务，旨在通过实践和经验使能力得到锻炼，进而增加服务的数量。重点还是要放在“习惯”上。

我在哪里表现“超过”了我得到的薪酬或雇主的要求？

我在哪里能够提供更多的服务？

3. 服务的精神应该解释为一种愉悦、和谐的举止，它能促进同事和上下级之间的合作。

我与同事之间都能保持愉快、和谐的关系吗？还有进一步改善的空间吗？

足够的服务质量和数量，并不足以使你的服务维持永久的市场。你提供服务的行为或精神才是决定你的薪水与工作能否持久的决定性因素。

我们已经强调过，令人愉悦的个性是非常重要的，因为这个因素能使人精神饱满地为他人提供服务。一个人如果拥有令人愉快的个性，并且以和谐相处的精神服务他人，就能弥补服务的质与量上的不足。

失败的 31 项主因

生活最大的悲剧就是，芸芸众生都在辛苦耕耘，却总是失败！这出悲剧在于失败的是绝大多数人，而成功的则寥寥无几。我曾经有幸对数千人进行了分析，98%的人都属于“失败者”。通过分析，我找出了失败的 31 个主要原因（具体内容见随后的几页，看看是什么挡住了你前进的脚步）。

“人，去认识你自己！”是最古老的劝诫。如果你想要成功地把商品销售出去，你必须首先了解你的商品。销售个人服务也是如此。你应该了解自己所有的弱点，以便弥补或完全克服这些弱点。你应该了解自己所有的长处，以便在推销自己的服务时让别人注意到这些长处。只有经过准确的分析才能了解自己。

失败原因盘点（一）

以下哪些原因阻碍了你的进步？

为了获得更好的效果，你最好能找到一位非常了解你的人和你一起仔细检查这份清单，并根据列出的失败的 31 个主要原因来对你进行分析。你自己做也可以。大多数人都不能像他人审视自己那样清晰地审视自己，或许你就是其中之一。

在你认为阻碍了你进步的原因旁边打钩：

☐ 先天不足。如果是天生有智力缺陷的人，那么后天几乎没有什么方法可以来弥补。

☐ 没有明确的生活目标。没有奋斗的中心目标或明确的努力方向的人就没有任何成功的希望。我所研究的人中 98% 都没有这样的目标。

☐ 没有非同寻常的雄心抱负。那些根本没想过要出人头地或不愿付出努力的人没有任何希望成功。

☐ 教育不足。相对来说，这个缺点还是比较容易克服的。经验证明，受到最好的教育的人往往是那些我们所知道的“自力更生”或“自学成才”的人。

☐ 缺乏自律。纪律通过自我控制体现。这就是说，一个人必须控制所有的消极思想。在控制环境之前，你必须先控

制自己。自我控制是最难做到的。如果你不能战胜自我，你就会被自我征服。

☐ 身体状况不佳。没有健康，什么人也不能取得卓越的成就。健康欠佳的很多原因都与控制有关（饮食过度、消极的思考方式、过度放纵、缺乏体育锻炼等）。

☐ 童年时期不良环境的影响。“树苗不扶正，长大必歪斜。”大多数有犯罪倾向的人都是因为童年时受到恶劣环境和狐朋狗友的影响。

☐ 拖拉。这是失败最常见的原因之一。大多数人一生不断经历失败，就是因为他们总是要等到“适当时机”才开始做一些值得做的事情。不要等待，时机永远不会“适当”的。

在目前的职位上商谈薪水的调整或寻求新职位时，必须确保自己的价值高于目前得到的报酬。

失败原因盘点（二）

想要钱是一回事——每个人都想要更多的钱——但是增加自身的价值是完全不同的另一回事！很多人都把他们的需要和他们自身的价值搞混了。你对财富的要求或需求与你自身的价值没有任何关系。你的价值只有通过提供有用的服务或引导他人提供这样的服务才能得到体现。

☐ 缺乏毅力。我们大多数人都能很好地“开始”，但却都不能坚持“完成”我们开始做的每一件事。不仅如此，人们往往刚刚看到失败的迹象就打算放弃。没有什么能取代坚持不懈。

☐ 消极的个性。因为消极的个性而拒人于千里之外的人没有一丝一毫成功的希望。只有运用力量才能成功，而这种力量就来自与他人的合作。消极的个性会阻碍与他人的合作。

☐ 对性冲动缺乏控制。在所有激励人奋起的力量中，性的能量最为强大。因为性是最强烈的情感，所以我们一定要通过转化或其他渠道予以控制。

☐ 无法克制“不劳而获”的欲望。投机的本能把不计其数的人引向了失败。

☐ 缺乏果断的决策力。成功的人作决定都很果断，而一旦作出决定就很少改变。失败的人作决定时总是优柔寡断，而下了决定后又很快改变。优柔寡断和拖拉是一对双胞胎。

☐ 有六种基本恐惧中的一种或多种。恐惧贫穷，恐惧批评，恐惧病痛，恐惧失去爱情，恐惧衰老，恐惧死亡，这是人类六种基本的恐惧来源。只有控制住自己的这些恐惧，才能成功地销售自己的服务。

☐ 择偶不当。这是失败非常常见的原因。婚姻关系使得走进婚姻的人朝夕相处。除非这种关系是非常和谐的，否则失败马上就会接踵而至。不仅如此，这种失败会带来苦难和不幸，并摧毁所有的雄心壮志。

☐ 过度谨慎。不敢冒险的人通常都只能接受别人挑剩下的东西。过度谨慎与粗心大意的杀伤力是一样的。

☐ 事业伙伴选择不当。近朱者赤，近墨者黑。

☐ 迷信和偏见。迷信是恐惧的一种，也是无知的表现。成功的人都拥有开明的头脑。

☐ 错误的职业选择。没有人会在自己不喜欢的领域取得成功。推销个人服务最重要的一步就是选择一个你愿意全身心投入的工作。

☐ 目标不专。“万事通，万事松。”要全心全意专注于一个主要目标。

失败原因盘点（三）

☐ 肆意挥霍的习惯。挥霍的人不能成功的原因就在于他们永远会生活在对贫穷的恐惧中。在推销个人服务时，银行里的积蓄会让人勇气倍增。没有钱，人只能接受别人的条件，而且还不能有怨言。

☐ 缺乏热情。没有热情，人就没有信心。不仅如此，热情还有一种感染力，能够感染他人。拥有适度热情的人通常走到哪里都会受到大家的欢迎。

☐ 偏执。心胸狭隘的人很难获得成功。不够包容意味着一个人已经停下了获取知识的脚步。

☐ 放纵。暴饮暴食和纵欲是最具杀伤力的放纵。这种放纵会对成功造成致命的伤害。

☐ 不善于合作。多数人丧失生活中的位置和机遇，都是因为这个不足。眼界开阔的生意人或领导者都不会容忍这种错误。

☐ 轻易得来的东西。对于不是一步一个脚印获得权力的人来说，他们手中的权力常常是导致他们失败的致命伤。一夜暴富比贫穷更危险。

☐ 蓄意不忠。诚实是一种不可取代的品质。一个人可能会因为暂时为形势所迫而不得不说谎，但这种谎言不会造成

永久的伤害。但是蓄意不忠的人就没有希望了。

☐ 自私和虚荣。这些品质会让他人对你敬而远之，是成功的致命伤。

☐ 猜测而不思考。大多数人往往漫不经心或过于懒惰，不愿费心获取用于准确思考的事实。他们更愿意根据凭空想出来的“看法”或主观判断采取行动。

☐ 缺乏资金。对于那些第一次创业而缺乏资金储备的人来说，这是很常见的失败原因。没有资金储备，他们就没法承受失败的打击，也无法在闯出名气之前将生意维持下去。

请在下面补充以上没有提到的、你亲身感受的失败的具体原因：

机会在你面前摆出不同的货物。大胆走上前去，挑选你想要的。制订你的计划。将计划付诸行动。并坚持下去。

自我分析

就像商品的年度盘点一样，每年对自己进行分析对于推销个人服务是至关重要的。不仅如此，年度分析应该可以显示出你的缺点减少了，而优点增加了。你要么进步了，要么原地踏步，要么退步。我们的目标当然是要进步。年度自我分析能够显示出你在这一年内是否取得了进步，取得了多大的进步。同时，年度自我分析还会显示出你在这一年中的退步。想要有效地推销个人服务，就要不断取得进步，即使这种进步的过程是缓慢的。

你应该在每一年的年末进行年度自我分析，这样就可以根据分析结果，把需要改进的内容添加到新年计划中。对自己进行盘点时，回答后面几页上的问题，并找到一个监督你必须诚实回答问题的人来检查你的答案。

自我分析测试题

用于个人盘点的自我分析问卷

1. 我今年实现制定的目标了吗？（应该制定一个明确的年度目标，作为人生主要目标的一部分。）
2. 我是否提供了我力所能及的最高品质的服务？或者我能否改进这一服务？
3. 我是否提供了力所能及的最大服务量？
4. 我是否自始至终保持着和谐与合作的精神提供这些服务？
5. 我是否让拖拉的习惯降低了工作效率？在多大程度上影响了工作效率？
6. 我是否改进了自己的个性？是如何改进的？
7. 我是否自始至终贯彻了自己的计划？
8. 我是否在所有情况下都果断明确地作出了决策？
9. 我是否让六种基本恐惧中的任何一种或几种降低了工作效率？（见附录一）
10. 我是过度谨慎，还是不够谨慎？

11. 我与同事的相处是否和谐愉快？如果不够愉快，错误是部分在我，还是全部在我？

12. 我是否因为不够专注而浪费精力？

13. 我是否以宽广包容的胸怀面对所有的问题？

14. 我以何种方式提高了服务能力？

15. 我放纵过何种习惯？

16. 我是否公开或私下表现出任何形式的自私？

17. 我对待同事的方式是否能赢得他们的尊敬？

18. 我的观点和决定是基于猜测还是建立在准确的分析和思考的基础上？

19. 我是否遵循了提前安排时间、预算支出和收入的习惯？在这些方面我是否太保守？

20. 我把多少时间花在了无益的努力上，而本来可以用这些时间做更有意义的事情？

21. 我应该怎样重新安排时间、改变习惯，才能在新的一年里更有效率？

22. 我是否因为做过良心不允许的事情而内疚？

23. 我在哪些方面提供了超出分内的服务质量和数量？

24. 我是否对某人不公平？在哪些方面不公平？

25. 如果我的服务对象是自己，那么我对我得到的服务满意吗？

26. 我是否选择了合适的职位？如果不合适，为什么？

27. 我的服务对象对我的服务满意吗？如果不满意，为什么？

28. 按照成功的原则，我对自己的评价如何？（请给出公平、坦率的评价，并让敢于严格检查你的答案的人仔细检查你的评价。）

那些损失了全部财富的人，那些刚刚开始挣钱的人，
只有出售个人服务才能换来财富。因此，他们必须获得能
将个人服务卖个最好的价钱所需要的实用信息。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK



第七章

致富第七步——决心

在对 25 000 名经历了失败的人进行准确分析后，我发现，缺乏决心几乎在失败的 31 个主要原因中占据榜首的位置。这可不仅仅是理论——这是毋庸置疑的事实。

在对几百名积累了上百万美元的成功人士进行分析后，我发现，他们几乎全部都习惯于果断决策，并且作出的决策很少改变。而毫无例外的是，那些没有积累巨额财富的人都无法迅速进行决策，而且经常改变他们的决定。

果断决策

亨利·福特最突出的特点之一就是他习惯于果断作出明确的决策，并很少改变已经作出的决策。福特先生的这个特点广为人知，甚至为他赢得了顽固的名声。正是这个特点促使他不顾所有顾问和很多车主的强烈要求，继续生产福特著名的T型车（世界上最丑的车）。

也许福特的改变作出得太慢，但是另一方面，他坚持自己的决定让他在不得不改变T型车之前赚到了巨额财富。毫无疑问，福特先生果断决策的习惯固然有顽固之嫌，但这种习惯毕竟胜过犹豫不决、举棋不定。

自己决策

当开始实践我们在这里介绍的原则时，自己作决策并贯彻执行。不要把你的决策告诉任何人，除了你的智囊团里的成员。在选择智囊团成员时，一定要确定你选择的成员特别值得信赖且与你志同道合。

亲密的朋友和亲戚们的一些“意见”或有时为了故作幽默而发出的嘲笑，常常会妨碍一个人的判断，虽然他们这样做都是出于无心。成千上万的人一辈子碌碌无为，就是因为一些出于好意却非常无知的人用“意见”或嘲笑摧毁了他们的自信心。

你的头脑是属于你自己的。自己开动脑筋，自己为自己做决定。如果你需要从其他人那里得到相关信息以帮助你决策——这是常见的情形，悄悄地获得这些事实或信息，不要向任何人暴露自己的意图。

你现在能够充满自信地作出哪三个决定？

1. _____

2. _____

3. _____

在无法赚够自己所需金钱的人当中，大多数人通常轻易被别人的“意见”所左右。他们听任报纸和“传闲话”的邻居们代替他们“思考”。

意见是世界上最廉价的商品。每个人都有一大堆意见准备用在接受这些意见的人的身上。如果你在决策时受到别人意见的左右，那么你在任何领域都不会成功，更别提将渴望转化为财富了。如果你被别人的意见所支配，那你自己也就没有任何渴望了。

要自由还是死亡

一项决策的价值取决于作出这项决策所需要的勇气。那些伟大的决策，也就是为我们的文明奠基的决策，都是在冒着巨大风险的情况下作出的，这种风险往往意味着死亡。

《解放黑人奴隶宣言》解放了美国的黑人。在决定发表这份著名的宣言时，林肯完全清楚，他的这一举动一定会引起成千上万的朋友和政治支持者的反对。他也清楚，执行这份宣言也就意味着将有成千上万的人在战场上丧生。最终，这份宣言让他付出了生命的代价。作这种决策需要勇气。

因为不愿向自己的信仰妥协，苏格拉底宁可服毒。这是一个勇敢的决定。他将历史向前推进了 1 000 年，并赋予了那些当时还未出生的人以思想和言论的自由。

罗伯特·李将军决定率领南方与联邦分道扬镳，这也是需要勇气才能作出的决定。因为他很清楚，这个决定可能会让他献出生命，也会牺牲他人的生命。

但是，在美国历史上所有的决策中，最伟大的决策就是 1776 年 7 月 4 日 56 个人在费城作出的。他们签署了一份文件，并深知，这项决定要么会给所有的美国人带来自由，要么他们这 56 个人都会被绞死示众！

重在行动，不在言语

你要作出第一个决定就是，保持沉默、洗耳恭听、察言观色。

为了提醒自己按照这条建议去做，将下面的字复印放大，并放在你每天能够看到的地方。

先做后说。

记住，每当在一个博学的人面前开口时，你向他展示的是你是有真才实学，还是腹中空空！真正的智慧通常表现为谦虚和沉默。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第八章

致富第八步——毅力

在将渴望转化为财富的过程中，毅力是一个至关重要的因素。毅力的基础就是意志力。

意志力和欲望适当结合就能形成所向披靡的组合。积累了巨额财富的人通常都被认为是冷血甚至是冷酷无情的人。不过他们往往都被误解了。他们拥有的是意志力，并将这种意志力和毅力融合在一起，用欲望作为实现目标的保证。

大多数人在刚刚察觉到挫折或不幸时就准备将目标和目的抛在脑后，弃械投降。

坚持的秘诀

范妮·赫斯特(Fannie Hurst)的努力不仅战胜了百老汇，也揭示了坚持的秘诀。

她在1915年来到纽约，想通过写作创造财富。这个过程进展得并不快，但最终还是完成了。在4年中，她积累了大量纽约生活的第一手素材。她白天奋力写作，夜晚憧憬成功。当希望之光越来越暗淡的时候，她并没有说：“好吧，百老汇，你赢了！”而是说：“很好，百老汇，你可以打败有些人，但不会打败我。我一定会让你让步。”

在她破茧而出之前，曾经36次收到同一家出版媒体（《星期六晚报》）寄来的拒绝信。一般作家，就像其他行业里的“一般人”一样，肯定在遭到第一次拒绝之后就放弃了。但面对出版媒体的拒绝，范妮·赫斯特坚持了4年，因为她下定决心一定要成功。

接着生活给了她巨大的回报。魔咒被打破了，范妮·赫斯特经受住了“隐形指导者”的一番考验。

从此以后，出版商络绎不绝地找上她。财源应接不暇地滚滚而来，她连数钱的时间都没有。后来电影界的人士也发现了她，她挣的钱也不再是东一笔西一笔的了，而是像洪水一样滔滔不绝。

她的最新小说《伟大的嘲弄》(*Great Laughter*)的电影改编权给她带来了10万美元的收入。据说这是新书尚未出版时能够拿到的最高价钱。

总之，你现在见识到了毅力能让人取得成就。范妮·赫

斯特并不是例外。不管一个人从何处聚集了大笔财富，有一点可以肯定，这个人必须首先有毅力。



测试毅力

如果你读这本书时打算运用本书传递的知识去做，当你开始完成第一章中所说的六个任务时，对你毅力的测试就已经开始了。如果你就是那拥有明确目标的 2% 的人中的一个，已经拥有了明确的目标，并且已经为了实现这个目标制订了明确的计划，你可以读一下下面这些说明，然后就可以去忙别的了，再也不用理会这些说明。

作者要在这个时候考察一下你们，因为缺乏毅力是失败的主要原因之一。不仅如此，和几千人打交道的经历也证明了缺乏毅力是大多数人都有的缺点。不过可以通过努力克服这个缺点。克服这个缺点的难易程度完全取决于一个人欲望的强烈程度。

一切成就的起点都是欲望。要时刻牢记这一点。就像微弱的火苗难以带来很大的热量一样，不够强烈的欲望也不会带来令人满意的结果。如果你发现自己缺乏毅力，你可以通过给自己的欲望再加上一把火来克服这个缺点。

财富被那些准备好“吸引”财富的人所吸引，就好像水一定会被大江大河吸引一样。

毅力练习

回到任务 1（第 3 页），并立即按照这六个任务的相关指导去做。

你乐于听从这些指导的程度能够清楚地显示出你对财富真正的渴望程度。如果你发现自己对此没什么兴趣，那么能肯定，你还没有培养出“对金钱的意识”。只有有了“对金钱的意识”，你才能确信自己真正渴望获得财富。

毅力可以培养出来

毅力是一种心态，因此可以培养形成。就像所有心态一样，毅力的形成有着明确的原因，其中包括：

* 明确的目的。知道自己想要什么是锻炼毅力的第一步，或许也是最重要的一步。强烈的动机会推动着你去克服任何困难。

* 欲望。如果对某样事物拥有强烈的欲望，那么获得并保持毅力就相对要容易一些。

* 自信。相信自己有能力实施一项计划，会激励人用毅力将计划执行到底。

* 明确的计划。有组织的计划，即使可能不够完善，或完全不切实际，也可以鼓舞人坚持到底。

* 认清自我。根据经验或观察的结果确信自己的计划是完善的也可以鼓舞人坚持到底；“猜测”而不是“认清自我”会使人半途而废。

* 合作。同情、理解以及与他人的和谐合作往往有助于锻炼毅力。

* 意志力。习惯于将思维集中在制订完成具体目标的计划上能够使人产生毅力。

* 习惯。毅力是习惯的直接产物。大脑会吸收接收到的日常经验，并把这些变成这些日常经验的组成部分。被迫重复采取勇敢的行动就能战胜我们最强大的敌人——恐惧。每个上过战场的人都明白这个道理。

缺乏毅力的表现

对自己进行评估，并找出自己在哪些具体方面缺乏毅力这种至关重要的品质。拿出勇气来，逐条对自己进行评价，看看你究竟缺乏多少毅力的要素。这一分析带来的发现或许能够帮助你更好地把握自己。

在符合的叙述旁边打钩：

☐ 不能认清并确定自己究竟想要什么。

☐ 有理由或无理由的拖拉习惯（通常都找出一大堆精彩的说辞或借口）。

☐ 对获取专业知识毫无兴趣。

☐ 犹豫不决，不正视问题，不管在什么情况下都有推诿的毛病。

☐ 习惯依赖于客观原因，而不是制订出解决问题的明确计划。

☐ 自满（以自我为中心）。这种缺点几乎无药可救，有这种缺点的人没有成功的希望。

☐ 缺乏热情，通常表现为在任何情况下都很容易妥协，而不是积极面对逆境，与之抗争。

☐ 习惯于将自己的过错推到别人身上，消极被动地接

受逆境。

- ☐ 动机不明确，因而没有强烈欲望。
- ☐ 遇到挫折就迫不及待地放弃（基于六种基本恐惧中的一种或几种）。
- ☐ 没有条理清晰、详尽分析的书面计划。
- ☐ 构想或机会出现时，无动于衷。
- ☐ 只有愿望，而无行动。
- ☐ 安于贫穷，而不努力致富。缺乏想要成名或致富的雄心壮志。
- ☐ 寻求所有致富的捷径，想要不劳而获。主要表现在习惯于投机取巧，总想一夜暴富。
- ☐ 害怕批评。因为太在意别人的看法或行为而不能制订并实施自己的计划。这个敌人应该列在这份清单的榜首位置，因为它几乎存在于我们每个人的潜意识里，但我们都不承认它的存在。

在这里你将发现把你和令人瞩目的成就阻隔开的真正敌人。在这里，你不仅会发现显示缺乏毅力的“症状”，还能找出这一缺点根深蒂固的潜意识原因。如果希望认清自己，认清自己的能力，那就仔细地研究上面这张清单，正视自己，这些都是想要获得财富的人必须克服的弱点。

如果害怕批评

当安德鲁·卡内基建议我花费 20 年的时间总结个人奋斗成功学的理念时，我的第一反应就是害怕别人会怎么说。这个建议为我设定了一个目标，但这个目标远远超出了我曾设想过的任何目标。就在一瞬间，我的大脑里一下子蹦出各种托词和借口，归根到底，都出于对批评的恐惧。我内心深处有一个声音在说：“你做不到，因为这项任务太艰巨，而且要花很多时间。况且，你的家人会怎么想？你将以何为生？还没有人组织一套成功学理念，你凭什么说自己能行？你是什么人，竟有这么大的口气？别忘了你自己出身卑微，你懂得什么理念？别人肯定会认为你疯了（他们确实是这样认为的），要么为什么别人以前没这样做过？”

这些问题，还有很多其他问题一下子涌入脑海，让我陷入了思考。似乎全世界都突然将目光转向我，想嘲笑我，让我彻底放弃将卡内基先生的建议付诸行动的渴望。

当时，我完全有机会把我的雄心壮志全部扼杀，但最终我还是战胜了恐惧。后来，在对数千人进行过分析后，我发现，大部分人的构想刚形成时，根本没有生命力。一个想法需要精心呵护的时候就是这个想法刚刚形成的时候。只要它存在一分钟，就要给它一分生存的机会。害怕批评是多数构想破灭的根本原因，它使构想永远也无法发展到计划和行动阶段。

如何培养毅力

有四个简单的步骤可以帮助我们养成坚持不懈的习惯。不需要多高的智商，多高的学历，只需要付出一点时间或努力。这些必要的步骤是：

1. 在强烈的欲望的驱使下，拥有明确的目的。
我的明确目的是： _____

2. 不断用行动体现出明确的计划。
我的明确计划是： _____

3. 不受消极懈怠思想的影响，包括亲朋好友和熟人等思想的影响。

4. 结交一个或几个能鼓励你依照计划和目标行事的人。
鼓励我的人： _____

这四个步骤对于在各个行业里取得成功都是至关重要的。学习致富的 13 个步骤的全部目的就是让人养成采取这

四个步骤的习惯。

遵循这四个步骤，就可以掌握自己的经济命运。

遵循这四个步骤，就可以获得思想自由和独立。

遵循这四个步骤，就可以实现小康或成为巨富。

遵循这四个步骤，就保证会有机遇。

遵循这四个步骤，就会将梦想变为现实。

遵循这四个步骤，就会战胜恐惧、沮丧与冷漠。

学会采取这四个步骤的人都将得到丰厚的回报，那就是富足的人生和向生活索取想要的一切的权利。

任何人唯一可以信赖的“机遇”是自己创造的。机遇来自毅力，其出发点是明确的目的。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第九章

致富第九步——智囊团的力量

力量是成功致富不可或缺的因素。

如果没有足够的力量支持，计划就毫无生气、毫无意义。

我们可以将力量定义为“有组织且巧妙运用的知识”。在这里，力量是指足以让一个人将渴望转化为财富的有组织的努力。有组织的努力就是指两个人或更多人朝着同一个明确的目标通力合作。

要想获取财富，一定要有力量！守住财富也同样需要力量！

知识的来源

如果力量是“有组织的知识”，让我们来看看知识的来源：

1. 无穷的智慧。借助创造型想象力，采取另外一章中介绍的步骤就可以获得这种知识。

2. 积累的经验。在任何馆藏丰富的公共图书馆都可以找到人们积累的各种经验（或是别人总结并记录下来的各种经验）。高等院校也都分类、整理并教授这些积累的经验中非常重要的一部分。

3. 实验和研究。在科学领域以及各行各业中，人们每天都在收集、归类并整理新的知识。当人们无法通过“积累的经验”获取知识时，人们必须求助于知识的这一来源。同样，我们也需要经常使用创造型想象力，这样才能通过这一来源获取知识。

我们可以通过上述任何一种来源来获取知识。将这些知识整理为明确的计划，并采取行动，这些知识就可以转化为力量。

研究知识的这三个主要来源就会发现，如果仅依靠个人的努力，一个人很难积累知识并将其转化为明确的计划和实际行动。如果一个人的计划耗时耗力，那么他就需要寻求别人的合作，这样才能为他的计划注入必要的力量。

通过智囊团获取力量

没有哪个人可以不借助智囊团的帮助就能获得强大的力量。下面的步骤可以指导我们制订将渴望转化为财富的计划。

找出你列出的智囊团清单。在下面写上你已选入智囊团人员的名字，并写上到目前为止每个成员带给你的益处（例如，激情、远见、人脉、资金等）。

姓名：_____
成功益处：_____

姓名：_____
成功益处：_____

姓名：_____
成功益处：_____

姓名：_____
成功益处：_____

姓名：_____
成功益处：_____

姓名：_____
成功益处：_____

你的智囊团成员身上还缺少哪些你需要的品质？

哪些具备这些品质的人可以成为智囊团成员？

与你互相理解、和谐相处的人会对你的品性、习惯和思考能力有很大的影响。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第十章

致富第十步——性欲转换的奥秘

“转换”这个词的意思，简单点说，就是“将一种元素或能量形式改变或转化为另外一种元素或能量形式”。

性这种情感可以催生一种心理状态。性欲的转化是把通过生理表现的意念转化为其他意念。

性欲是人类所有欲望中最强烈的一种欲望。被性欲驱使时，人会爆发出在其他时刻不曾有的想象力、勇气、意志力、毅力和创造力。人们对性的欲望如此强烈、迫切，以至于心甘情愿地沉迷于其中，置性命和名誉于不顾。如果能够控制并通过其他方式转移性欲，这种激发力就会让人爆发出想象力和勇气等。这些特点或许可以为文学、艺术或其他任何职业或行业提供强大的创造力，当然，也包括获取财富。

10 种心理刺激物

人类的大脑对刺激有反应。大脑在受到刺激后会变得非常兴奋，并产生高度的震波，也就是我们所说的热情、创造型想象力和强烈的欲望等。最易于激发心理反应的刺激物是：

1. 表达性的欲望。
2. 爱。
3. 对名誉、权力、经济利益或金钱的强烈渴望。
4. 音乐。
5. 同性或异性之间的友谊。
6. 为了精神或世俗成就，两个或更多人和谐组成的智囊团。
7. 共同的苦难，例如受迫害者的经历。
8. 自我暗示。
9. 恐惧。
10. 毒品和酒精。

表达性的欲望位列这个清单的首位。这种刺激最能有效地“增强”心欲，并能开动行为的“车轮”。在这份清单中，有八种刺激都是自然的、对人有益的，两种是破坏性的。这样研究后我们很容易发现，性无疑是最强烈最有力的心理刺激物。

通过这种比较我们才能证明性能量的转换可以将凡人变为天才。

你的心理刺激物

心理刺激物是指任何暂时或永久地促进思维活动的影响因素。列出最能对你施加积极影响的全部刺激物。

- 1 号刺激物
- 2 号刺激物
- 3 号刺激物
- 4 号刺激物
- 5 号刺激物
- 6 号刺激物
- 7 号刺激物
- 8 号刺激物
- 9 号刺激物
- 10 号刺激物

现在从上面列出的刺激物中挑选出 3 个最有力最积极的刺激物，并写出你如何在生活中最有效地使用这些刺激物：

1 号最有力的刺激物

如何更有效地使用这一刺激物：

2 号最有力的刺激物_____

如何更有效地使用这一刺激物：_____

3 号最有力的刺激物_____

如何更有效地使用这一刺激物：_____

性这种情感的背后隐藏着通过转换将凡人变为天才的可能性。

性能量的转换需要练就强大的意志力，当然，这样的努力会得到丰厚的回报。

虽然河水会被河上筑起的堤坝暂时控制住，但是终有一天会将堤坝冲开一个缺口。性也是这样。性可能一时会安静下来或得到控制，但它的本性会驱使它不停地寻找表达的手段。如果不能将性转换为一些创造性的努力，它就会找到其他无益的发泄方式。

“天才”是通过第六感培养出来的

基本上可以说“第六感”是存在的。这个第六感就是“创造型想象力”。大多数人一生中从未使用过它。即使用过，也只是偶然而已。只有极少一部分人主动地使用创造型想象力。那些主动使用这种能力并理解这种能力的作用的人，就是天才。

创造型想象力将有限的头脑和无穷的智慧直接联系在一起。所有宗教领域中的启示以及发明领域里所有基本定理或新定理的发现，都是借助创造型想象力实现的。

想法和概念

大脑闪现的想法或概念，也就是我们俗称的“灵感”，一般是来自下列来源中的一个或几个：

- 1. 无穷的智慧。
- 2. 人的潜意识。人的潜意识里储藏着所有通过五种感官中的任意一种到达大脑的感官印象和思维活动。
- 3. 他人的想法。这个人通过有意识的思想表达了其意念、构想或观念的轮廓包含想法或概念的图像。
- 4. 他人的潜意识宝库。

除此之外，没有其他来源可以激发构想或“灵感”。

回想一下在你生活中起到过积极作用的想法。写下你“立刻”想到的三个想法：

想法 1. _____

想法 2. _____

想法 3. _____

那些艺术家、作家、音乐家和诗人之所以伟大，就是因为他们习惯于通过创造型想象力依赖发自心底的“细微声音”。拥有想象力的人都知道，他们那些最精彩的想法都来自所谓的“灵感”。

美国一位最成功最知名的金融家习惯于在作决策之前先闭上眼睛两三分钟。当被问及为何这样做时，他回答说：“闭上眼睛时，我能够更好地发挥智慧的力量。”

“坐待构想”

马里兰州已故的埃尔默·盖茨（Elmer R. Gates）博士拥有 200 多项有用的专利，其中很多都是在培育和运用创造力的过程中得到的。他的方法对于想成为天才的人来说既重要又有趣。无疑，盖茨博士就是天才。

在他的实验室里，有一间房间被他称作“个人沟通室”。这个房间是隔音的，而且可以隔绝所有的光线。房间里摆着一张小桌子，上面放着一叠信纸。在桌子前的墙上有一个控制电灯的按钮。每当盖茨博士想要运用创造型想象力时，他都会来到这个房间，在桌旁坐下，关掉所有的灯，集中精神思考所有与他正在进行的发明有关的已知因素。他会一直保持这个姿势思考问题，直到与发明的未知因素有关的各种想法开始“闪入”脑海里。

有一次，构想源源不断，他不得不连续写了几乎三个小时才把这些想法全部记录下来。当新的想法不再涌现时，他检查了自己的笔记，发现笔记中详细地阐述了一些原则，而当时的科学世界里没有任何数据能够与这些原则相提并论。不仅如此，他还发现这些笔记里就埋藏着解决问题的答案。用这样的方法，盖茨博士发明了超过 200 项专利。虽然发明这些专利的并不是“没有充分思考过的”想法，但是令盖茨博士获得灵感的就是这些尚未充分思考过的想法。盖茨博士就是用这种“坐待构想”得到的专利养活自己。很多个人和公司都在使用他的专利成果，美国一些最大的企业都向他的“坐待构想”支付高额的使用费（按小时计费）。

坐待构想

阅读上一页的内容（“坐待构想”）。现在就花点时间“坐待构想”。尽量找一个安静私密的地方，然后将精力集中于你在欲望清单中写下的渴望（致富第一步）。如果有必要，闭上双眼。一直保持这个姿势，直到想法开始在你脑海中“闪现”。然后在下面写下这些想法（不管这些想法看起来多么疯狂多么不相干）。天才会养成一直做这个练习的习惯，然后根据其中最棒的想法采取行动。

我的想法： _____

推理常常会出错，因为人们在很大程度上根据以往的经验进行推理。不是所有通过“经验”获得的知识都是正确的。借助创造力得出的想法更加可靠，因为它们的来源比大脑的推理能力的任何来源都更加可靠。

天才和普通人的区别就在于，天才会在工作中运用创造型想象力。

为什么成功总在 40 岁之后

对超过 25 000 人进行分析之后，我发现，那些取得了卓越成就的男士，很少有在 40 岁之前就功成名就的，而且多数更是直到 50 岁以后才迈出至关重要的一步。这太令人吃惊了，并促使我花了超过 12 年的时间进行深入研究，试图找出这一现象的原因。

研究结果表明，大多数男士直到四五十岁这段时间才取得成功的主要原因，在于他们沉湎于肉欲中，以致浪费精力。大多数男士从来都不知道性冲动还会产生其他的可能性，而且这些可能性比性行为具有更加重要的意义。在虚度了很多年之后，大多数认识到这一点的男士开始以其他方式释放性能量，此时他们的性能量达到了顶峰，也就是在四五十岁之前。此后，他们往往都取得了令人瞩目的成就。

增添个人魅力

“个人魅力”这一我们熟知的个性因素其实差不多就是性能量。高度性感的人总是充满个人魅力。通过培养和理解这一重要的力量，可以有力地推动人际关系。

请看下面列出的五种可以帮助你向他人传递个人魅力的媒介。在每一种媒介下面的横线上写下你如何能够增加自己在这方面的个人魅力：

握手。与人握手马上就能感受到一个人是否有魅力。

声音语调。魅力，或说是性的力量，可以让一个人的声音变得多姿多彩，或像音乐般动听迷人。

姿势和举止。高度性感的人行动轻快而且优雅轻松。

思想的悸动。高度性感的人会把性的情感与思想融合起来，或是随意地将两者结合在一起。而且还通过这种方式影响周围的人。

服饰。高度性感的人通常都很在意自己的外表。他们一般都会根据自己的个性、身材和五官等选择适合自己风格的着装。

有些销售人员懂得如何控制自己不去想性，并转而带着与对性同等的热情和决心更加努力地完成销售工作。他们已经掌握了性欲转化的艺术，不管他们自己是否意识到了这一点。

统治世界并决定文明命运的是人类的情感。人们的行为更多地出于“感觉”而非理性。大脑的创造力完全是靠情感支配的，而不是冷冰冰的理性。性是人类所有情感中最强烈的情感。某种其他的刺激物或全部其他刺激物加起来都不能够与性的力量匹敌。

有关爱、浪漫和性的一些思考

迄今为止，对性行为的渴望是人类所有情感中最强烈最迫切的一种情感。正是出于这个原因，如果能够对这种渴望加以约束并转化为性行为以外的行动，一个人就会成为天才。

性这个话题是大多数人完全不了解的一个话题。对性的欲望遭到无知和充满邪念的人的误解、扭曲和诋毁，所以在文明社会里，性这个字极少会被提及。那些有幸被赋予突出性魅力的男男女女往往遭受非议。人们不认为他们是幸运的，而是认为他们受到了诅咒。

即使是在开化的时代，数百万人仍难以消除这种自卑情结，依旧认为性力量是一种诅咒。当然，性能量的优势不应该理解为是在为放荡辩护。只有得当地使用性这种力量并根据具体情况具体处理，这种力量才能变为一种优势。性能量可能会被不当使用，实际情况常常是如此，以至于性能量不仅没有丰富身心，反而使两者深受其害。

聪明人都知道，放纵与酒精和麻醉剂带来的过度刺激会摧毁身体的重要器官，包括大脑。不过不是所有人都知道，就像酒精和麻醉剂一样，纵欲也会严重损害和瓦解一个人的创造力。没有人能够在将创造型想象力挥霍一空后仍能继续使用这种力量。

爱、浪漫和性都是能够驱动人取得卓越成就的情感。爱的作用就像是安全阀，有助于保持平衡和平稳，促使人作出积极的努力。当这三者结合在一起时，这三种情感就会让人达到天才的高度。

毫无疑问，爱是人生中最精彩的体验。爱可以让人与无穷的智慧进行交流。当与浪漫和性结合在一起时，爱可以引领人表现出高度的创造性。如果说铸造成就的天才是个三角形，那么爱、浪漫和性这三种情感就是这个三角形的三条边。



天才之路

发展、控制、运用性、爱和浪漫共同铺垫了迈向天才的路。简而言之，成为天才的过程可能就像下面说的这样：

将上面所说的各种情绪培养成占据一个人大脑的主要意念，并努力消除所有破坏性的情感。心理是习惯的产物。它得到哪种主导思想的滋养，就会焕发出哪种生机。人可以用意志力击败任何一种情绪，也可以用意志力培养任何一种情绪。通过意志力控制心理并不困难。只要有毅力，养成习惯，就可以控制它。控制的秘诀在于了解转换的过程。只需采取改变个人思想的简单步骤，任何出现在大脑中的消极情绪都可以被转化为积极的或有建设性的情绪。

你还有哪些消极情绪？写在下面（例如，“我太穷了”，或是“我真没用”，或是“我总是很生气”），并在旁边写出这种消极情绪可以被转化为哪种积极情绪（例如，“我正走在通往财富的路上”，或是“我很容易就能想到很棒的主意”，或是“我感觉自己很平静、很安宁”）。

原来的消极情绪：_____

新的积极情绪：_____

原来的消极情绪：_____

新的积极情绪：_____

除了自觉自愿的个人努力以外没有其他能够成为天才的方法。

那些获得了巨额财富的男士，那些达到了名利顶峰的男士，之所以能够努力取得成功，主要原因还是为了要取悦女人。如果把女人从他们的生活中拿走，那么对于大多数男人来说，大笔的财富毫无用处。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第十一章

致富第十一步——潜意识

我们不仅在潜意识里对通过五种感官中的任何一种到达客观大脑的意念冲动进行分类和记录，而且还能从潜意识里召回或调出某些思想，就像我们从文件柜里调出信函一样。

潜意识能够接收各种感官表达和思想并进行归档，而不会考虑它们的性质。你可以随意在你的潜意识里种下你渴望实现或转化为财富的任何计划、思想或目的。潜意识首先会对与情感（例如信心）相结合的主导欲望作出回应。

七大积极情感

- | | |
|-------|-------|
| 1. 欲望 | 2. 信心 |
| 3. 爱 | 4. 性 |
| 5. 热忱 | 6. 浪漫 |
| 7. 希望 | |

七大消极情感 (需要克服)

- | | |
|-------|-------|
| 1. 恐惧 | 2. 忌妒 |
| 3. 怨恨 | 4. 报复 |
| 5. 贪婪 | 6. 迷信 |
| 7. 愤怒 | |



让大脑里充满积极的情绪

积极情绪和消极情绪不可能同时占据一个人的大脑。不是积极情绪占主导，就是消极情绪占主导。你自己要负责确保积极情绪构成了支配大脑的主要力量。培养运用积极情绪的习惯！最终，积极情绪会完完全全占据你的大脑，令消极情绪无立锥之地。

用积极的词语完成下列句子，并在其中融入积极的情绪。
每天大声重复这些句子，这样可以帮助你积极情绪占领你的潜意识。

今天我愿意相信_____

从现在开始，我将_____

我最渴望的是_____

我将充满热情地_____

我感激_____

我确实相信

人类创造的每样事物都始于思维。只有先在人类思维中存在的东西，才能被创造出来。

你不能完全控制自己的潜意识，但是你可以自觉地将你希望变成现实的任何计划，渴望或是目的交到潜意识的手中。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第十二章 致富第十二步——大脑

每个人的大脑都是一部既可以产生又可以接收思想震波的电台。

通过以太这种媒介，采用与无线电广播类似的原理，每个人的大脑都能够接收到别人的思想震波。

智囊团的实际用法

我已经找到了一些理想条件，在这些理想条件下，我们可以采用实用的方法刺激大脑的功能。

我所说的理想条件就是指我和我的两名员工共同组成了紧密的工作联盟。通过实验和实践，我们已经发现了刺激大脑的方法。运用这种方法，再将我们三人的大脑结合在一起，我们成功地解决了客户们反映的大量不同方面的问题。

这个方法非常简单。我们围坐在会议桌旁，明确地讲出我们要考虑的问题的性质，然后开始讨论。每个人都讲出自己想出的任何主意。这种刺激大脑的方法有点奇特，因为它能够将每位参与者与他们自己经验以外的未知知识来源直接联系在一起。

如果你理解我们在有关智囊团的一章中介绍过的法则，你一定会认同，这里介绍的圆桌会议的方法是智囊团法则的实际应用。

三个人就明确的主题进行和谐的讨论，这种刺激大脑的方法就是智囊团法则最简单最实际的应用。

智囊团法则练习

“……所以，通过将我们的大脑连接在一起，我们找到了一系列个人问题的解决办法……”

当你下次与智囊团成员会面时，明确地说出与你的欲望清单有关的任何问题或情况的性质，然后与其他成员一起讨论。让所有的成员都说出他们的全部看法。

在下面记录所有经过你们共同讨论找出的重要的解决办法：

操作你的大脑“广播站”相对来说比较容易。当你希望使用你的广播站时，你只需要记住并应用三个原则就可以了——潜意识、创造型想象力和自我暗示。

很难想象，构造如此复杂的机器（大脑）存在的唯一目的就是实现与身体的生长和保养有关的各种生理功能。大脑能够为数以亿计的脑细胞提供互相沟通的媒介，难道它就不能提供与其他无形力量进行交流的方法吗？

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

第十三章

致富第十三步——第六感

致富的第十三个步骤是第六感。通过第六感，无穷的
智慧可能或者愿意与我们自由地交流，既不需要个人作出
任何努力，也不用个人发出任何请求。

第六感这一法则是我们致富哲学的最高点。只有先掌
握了前十二条法则，才能吸收、理解并学会运用这一法则。

第六感是潜意识的一部分，也就是我们之前所提到的
创造型想象力。我们也把第六感称作“接收装置”。通过这
部“接收装置”，各种构想、计划和意念在头脑中闪光。有
时我们又将这种灵光乍现称为“预感”或“灵感”。

隐形顾问

我的亲身经历告诉我，仅次于成为伟大的人的事情就是尽可能近地感受伟大的人，并在行动上效仿他们。早在很久以前，那时我还从未为媒体撰文，或是在公众面前进行演讲，我就保持着一个重塑自己性格的习惯，也就是努力去模仿对我影响最深的9个人，他们的生活和毕生事业都给我留下了极其深刻的印象。这9个人就是：爱默生、佩恩、爱迪生、达尔文、伯班克、林肯、拿破仑、福特和卡内基。在很长一段时间里，每晚我都会想象自己与这些人一起开咨询会议。我将他们称作我的隐形顾问。

方法是这样的。在晚上睡觉前，我会闭上眼想象这群人与我一起坐在议事桌前开会。这样，我不仅有机会坐在伟人当中，而且实际上我还担任主席并主持会议。

通过每晚的会议让想象力自由驰骋，我这么做有着非常明确的目的。我的目的就是要重塑我的个性，使我的性格成为我想象中的顾问们的个性特点的综合体。我很早就意识到，我必须克服出生在一个无知且迷信的环境形成的障碍，所以我给自己布置任务，通过上面的方法自觉地重塑我的个性。

一直苦心研究心理学的我当然知道，所有人都是在他们头脑里的主导思想和渴望的影响下成了不同的人。由于了解大脑运转的原则，我以重塑性格所需要的设备充分武装了自己。在这些想象出来的议事会议里，我向我的内阁成员们请教我希望他们每个人都能贡献出来的知识，并大声和每位成员说话。我常常会根据当时我最想要培养的性格特点来称呼

我想象中的内阁成员们。

为了避免引起误会，我在这里还要再次强调，我的内阁会议完全是想象出来的，但是我想我有资格向大家提出建议，虽然我的内阁成员完全是虚构的，这些内阁会议也只存在于我的想象中，但它们确实指引我走上了光明的冒险之旅，教我重新审视真正的伟大，鼓励我发挥想象并表达出诚实的思想。

你的隐形顾问

在下面列出你的隐形顾问，也就是那些始终激励你的人，以及他们具备的你希望在生活中效仿的品质。然后想象自己与这些人一起开董事会。在他们名字下面的横线上写下他们每个人可能给予你的关于如何将你的欲望清单变为现实的相关建议。在做这项练习时，尽情发挥你的想象。

在我与我的隐形顾问一起开会时，我发现我的大脑更容易接收各种想法、思维以及通过第六感获得的知识。我可以由衷地说，我借助“灵感”得到的任何主意、事实或知识都应完全归功于我的隐形顾问。

在很多情况下，当我遇见严重到我的生命安全都系于一线的突发状况时，隐形顾问都指导我奇迹般地走出了困境。

1 号隐形顾问_____

这位顾问拥有的主要品质_____

2 号隐形顾问_____

这位顾问拥有的主要品质_____

3 号隐形顾问_____

这位顾问拥有的主要品质_____

4 号隐形顾问_____

这位顾问拥有的主要品质_____

5 号隐形顾问_____

这位顾问拥有的主要品质_____

附录一

如何战胜恐惧的幽灵

恐惧其实只是一种精神状态。一个人的精神状态是可以控制的，也是可以引导的。造物主赋予我们的唯一一种控制权就是对思维的绝对控制权。不仅如此，人类创造的一切事物都始于思维。认清这两点就可以引导我们学会控制恐惧的方法。

- | | |
|------|--------|
| 恐惧贫穷 | 恐惧批评 |
| 恐惧病痛 | 恐惧失去爱情 |
| 恐惧衰老 | 恐惧死亡 |

你必须控制自己的大脑，你有权利用你选择的思维去滋养你的大脑。在享受这种权利的同时，你也要承担积极地使用自己的大脑的责任。就像你肯定可以控制自己的思维一样，你一定能够掌握自己在尘世间的命运。

第七种基本的罪恶

除了六种基本的恐惧以外，人类还被另外一种罪恶所累。失败的种子在这种罪恶滋养的肥沃土壤里恣意成长。这种罪恶很微妙，使得我们往往难以察觉它的存在。把这种祸害归为恐惧也许并不合适。这种罪恶不仅更难根除，而且往往比所有六种基本的恐惧更为致命。为了更加准确，让我们把这种罪恶称作“对消极影响的易感性”。

获得了大笔财富的人要时时刻刻使自己远离这种罪恶！穷人们从来不这样做！那些在任何行业取得成功的人一定会作好抵御这种罪恶的准备。如果你出于获取财富的目的正在阅读致富哲学，那么你应该非常认真地审视自己，确定自己是否容易受到各种消极思想的影响。如果你忽略了这一自我分析，就等同于放弃了将渴望变为现实的机会。

附录二

如何抵御消极影响

为了使自己免于受到消极影响的危害，无论是来自你自己的消极影响还是你周围消极情绪者给你带来的影响，要知道自己拥有意志力，并经常使用它，直到意志力帮你在大脑里筑起了一道抵御消极影响力的免疫围墙。

记住，你以及每一个人天生都是懒惰、冷漠的，并且极易接受与自己弱点一致的暗示。

记住，你天生就容易受六种基本恐惧的影响。要养成克服所有这些恐惧的习惯。

记住，消极影响力往往都是通过潜意识对人施加影响，因此很难察觉它们的存在。让你的大脑向所有以任何方式令你沮丧或气馁的人关闭。

清理你的医药箱，扔掉所有的药瓶，拒绝任何感冒、疼痛和想象出来的疾病。

刻意地与能影响你思考和行动的人为伍。

不要总担心会有麻烦，因为麻烦往往不会让你失望。

毫无疑问，所有人类的共同弱点就是习惯于敞开心灵接受他人的消极影响。这一弱点具有极大的危害，因为大多数人并没有意识到他们被这个弱点所累，很多意识到的人也忽略或拒绝克服这一弱点，直到它成为他们日常习惯中无法控制的一部分。



附录三

自我分析问卷

下面列出的问题是为那些希望看清自己的人准备的。看清问题，并大声说出你的回答，这样你就能听到你自己的声音。这能够使你更容易地诚实面对自己。如果你诚实地回答了所有问题，那么你比大多数人都更了解你自己。仔细研究这些问题，每周都再看一遍这些问题，坚持几个月，你就会惊奇地发现你已经获得了对你极有价值的额外知识。你只需诚实回答这些问题就可以获得这些知识。如果你对某些问题的回答并不确定，向了解你的人请教，尤其是那些不需要恭维你并能够近距离观察你的人。

1. 你是否经常抱怨“不舒服”？如果是，为什么？
2. 你会为小事指责别人吗？
3. 你在工作中是否常常犯错？如果是，为什么？
4. 你的言谈尖刻、伤人吗？
5. 你是否刻意避免与人交往？如果是，为什么？
6. 你经常消化不良吗？如果是，为什么？
7. 你是否认为生活琐碎、未来无望？如果是，为什么？
8. 你是否喜欢你的工作？如果不喜欢，为什么？
9. 你是否常常自怨自艾？如果是，为什么？
10. 你是否忌妒比你优秀的人？
11. 你是花更多的时间思考成功还是失败？
12. 随着年龄的增长，你是越有自信还是越不自信？

13. 你从所有曾经犯过的错误中吸取过宝贵的教训吗？
14. 是否有哪位亲戚或相识令你担心？如果是，为什么？
15. 你是否有时会“心不在焉”，有时又陷入失意的深渊？
16. 谁对你最具有激励作用？为什么？
17. 你能容忍本来可以避免的消极影响吗？
18. 你是否不在意你的外表？如果是，什么时候？为什么不在意？
19. 你是否学会了让自己忙碌起来以便忘却烦恼？
20. 如果你允许别人替你思考，你是否认为自己是“扶不起的阿斗”？
21. 你是否忽视了内心的净化，导致自身中毒，变得暴躁易怒？
22. 有多少可以避免的烦恼令你心烦？为什么你能够一直容忍下去？
23. 你是否借助酒精、麻醉药或香烟来安神？如果是，为何不借助意志力呢？
24. 是否有人“唠叨不休”？如果是，为什么？
25. 你有明确的人生目标吗？如果有，是什么？你用什么计划来实现这个目标？
26. 你有六种基本恐惧中的某一种吗？如果有，是什么？
27. 你是否有办法抵御其他人的消极影响？
28. 你是否刻意利用自我暗示来激发积极心态？
29. 物质财富和控制自己意志的权利，这两者你更看重哪个？
30. 你是否轻易受到别人的影响而放弃了自己的判断力？

31. 今天你的知识宝库和心态是否得到了新的有益补充？
32. 你是直视令你不快的情况，还是逃避？
33. 你是否对自己的所有错误和失败进行分析，努力从中获益，还是推卸责任？
34. 你能说出自己三个最大的弱点吗？你是如何克服这些弱点的？
35. 你是否因同情而助长他人将忧虑传染给你？
36. 你是否从日常经验中汲取能够帮助你取得进步的教训或影响？
37. 你是否常常带给他人消极的影响？
38. 别人的哪些习惯最令你不悦？
39. 你对事物有自己的看法，还是听任别人的摆布？
40. 你是否学会了培养能够抵御一切令人气馁的影响的习惯？
41. 你的工作是否给你信念和希望？
42. 你是否意识到自己拥有足够的精神力量，可以使你能够远离任何形式的恐惧？
43. 你的信仰是否能够帮助你常葆积极的精神？
44. 你是否认为分担他人的忧虑是你的责任？如果是，为什么？
45. 如果你相信“物以类聚，人以群分”，那么通过对你身边的朋友进行研究，你了解到了自己的哪些特点？
46. 你认为你和你交往最密切的人之间是一种什么关系？这种关系有可能造成任何不愉快吗？
47. 你视为朋友的人是否可能实际上是你最大的敌人，

因为他们可能会对你施加消极的影响？

48. 你用什么原则判断谁对你有益，谁对你有害？

49. 你的亲密伙伴在心智上强过你还是不如你？

50. 你每天的 24 小时是如何分配的？

- a. 工作
- b. 睡觉
- c. 娱乐与休闲
- d. 获取有用的知识
- e. 无所事事

51. 你的朋友中谁_____？

- a. 最能激励你
- b. 最能提醒你
- c. 最能挫伤你
- d. 在其他方面最能帮助你

52. 你最担忧的是什么？为什么你一直容忍这种担忧？

53. 当别人主动免费向你提供建议时，你是毫无疑问地接受，还是会分析其动机？

54. 你最渴望的是什么？你想要实现这种渴望吗？你愿意将这种渴望置于你所有其他的渴望之上吗？

55. 你每天花多少时间追求你的梦想？

56. 你经常改变主意吗？如果是，为什么？

57. 你做事都能善始善终吗？

58. 你是否容易对别人的事业或职业头衔、学历或财富心生敬意？

59. 你是否容易受到别人对你的评价的影响？

60. 你会因为他人的社会地位或财富而迎合他们吗？

- 61. 你认为谁是当今最伟大的人？这个人在哪些方面比你出众？
- 62. 你花了多少时间研究和回答这些问题？



附录四

经典的“假如”借口

不成功的人都有一个十分突出的共同特点：他们知道所有失败的原因，他们用自认为无懈可击的托词来解释他们的碌碌无为。有些托词很巧妙，有一小部分托词确实也有几分道理。但是托词可不能当钱用。这世界只想知道一件事情——你成功了吗？一位性格分析家将最常用的借口编成了下面的清单。读这份清单时，认真地审视自己，找出你自己使用过这其中的多少借口。同时还要记住，这本书中的致富哲学让每一个借口都失去了用武之地。

假如我没有老婆和家庭（需要养活）……

假如我有足够的“能力”……

假如我有钱……

假如我受过良好的教育……

假如我能得到一份工作……

假如我身体健康……

假如我有时间……

假如赶上好时机……

假如其他人理解我……

假如我所处的情况不同……

假如能重活一次……

假如我不害怕“他们”怎么说……

假如我能有机会……

假如现在我有机会……
假如不是别人对我“怀恨在心”……
假如没有事情阻止我……
假如我再年轻一些……
假如我只做我愿意做的事情……
假如我生来就很富有……
假如我很早遇到“贵人”……
假如我有某些人的才能……
假如我坚持自己的权利……
假如我把握住了过去的机会……
假如没有别人刺激我……
假如我不用照料家庭和孩子……
假如我能攒些钱……
假如我的老板赏识我……
假如有人能帮我……
假如家人理解我……
假如我住在大城市……
假如我能顺利起步……
假如我有空……
假如我有某人的个性……
假如我不是这么胖……
假如我的才能为人所知……
假如我有“运气”……
假如我能还清所有的债务……
假如我没有失败……
假如我知道应该如何……

假如没有人反对我……
假如我没有这么多顾虑……
假如我娶（嫁）对人……
假如人们不是那么愚蠢……
假如家人不这么奢侈……
假如我相信自己……
假如我不是时运不济……
假如我不是命运不佳……
假如我不相信“该来的总会来的”……
假如我不用这么辛苦地工作……
假如我没有损失钱财……
假如我住在另一个社区……
假如我没有“过去”……
假如我有自己的事业……
假如其他人听我的……
假如……这是所有假如中最重要的一个……

假如我有勇气面对真实的自己，我会发现自己的不足并加以弥补，然后我或许能够从我的错误中受益并从其他人的经历中学到一些东西，因为我知道我仍有不足的地方。或者假如我多花点时间分析自己的弱点，少花点时间找托词掩盖自己的不足，我早就不是现在这个样子了。

为失败寻找借口是所有人都乐此不疲的习惯。这个习惯自古有之，而且是成功的死敌！为什么人们死守着这些托词呢？答案很简单。他们之所以捍卫，就是因为这些托词都是他们亲手创造出来的！一个人的托词是他自己的想象力的产

物，而保护自己思想的产物是人类的天性。

编造托词是一个根深蒂固的习惯。习惯很难改变，尤其是当这些习惯能够为我们做的某些事情提供正当理由的时候。柏拉图就意识到了这一点，他说：“最大的胜利就是战胜自我。被自我征服是最可耻最不可救药的。”另一位哲学家也这样认为，他说：“我惊愕地发现，原来我在别人身上看到的大部分丑陋现象，竟只是我自己本性的反射。”

“我实在百思不得其解，”艾伯特·哈伯德（Albert Hubbard）说，“为什么人们要花那么多时间自欺欺人，刻意编造托词掩饰弱点来愚弄自己。如果把这些时间花在别处，同样的时间足以用来克服弱点了，这样，也就不需要托词了。”

在本书即将结束之际，我要提醒大家的是：“生活就像一盘棋，你的对手就是时间。如果你举棋不定或是棋风懒散，你的棋子就会被时间吃掉，因为时间对手不会容忍你的犹豫不决。”

以前你可能有合理的借口，为没有强迫生活给予你要求的每样东西辩护，但是现在这些借口都不能再用了，因为你已掌握了开启人生财富之门的金钥匙，它能打开通往生活中无尽宝藏的大门。

THE THINK AND GROW RICH WORKBOOK

请立即行动，启动生活中财富的力量！

- 超过**50**种转换练习，涵盖所有**13**个致富步骤
- 数十条从《**思考致富**》中摘录的名言警句，每条都重点显示以便深入学习
- 短小精悍的引文，更好地指引思考致富之旅
- 笔记部分，方便记录答案、想法、接下来的步骤以及“胜利”
- 历史上一些最富有的人士的生平简介
- 各种清单、创意、提示以及其他丰富的内容



上架建议◎职场励志

ISBN 978-7-5086-1994-1



9 787508 619941 >

www.publish.citic.com

定价：26.00元